بسلسلہ مطبوعات نمبر
خواجہ بک ڈپو۔ نظامیہ دار الاشاعت دہلی

مکاتیب

از … حضرت مولانا سید محمد احمد … چشتی … شاہ محمد نیاز نیازی کا نامہ

پبلشر

ابو المظفر سید محمد انوار ہاشمی

مالک خواجہ بک ڈپو نظامیہ دار الاشاعت۔ دہلی

بار سوم پانچ ہزار — جون ۱۹۲۵ء — قیمت ۸؍

مسلمان اپنے مذہب کا واقف بنیں

[illegible]

[illegible]

[illegible]

[illegible]

یا معین   ۷۸۶

ہوالکل

تجارت کی پہلی کتاب

موسومہ

مبادیاتِ تجارت

یعنی

معلوماتِ تجارت کی پہلی جلد

جسمیں تجارت کے عظیم الشان فوائد اور تجارت کی آسان ترین صورتیں بیان کر کے
ہندوستانیوں کو تجارت کی ترغیب دیگئی ہے اور وہ تمام ضروری معلومات و ہدایات
درج کی گئی ہیں جنکی ایک ناتجربہ کار تاجر کو آغازِ تجارت کے وقت ضرورت پڑ سکتی ہے

از

جناب مولینا سید ظہور احمد صاحب شاہجہانپوری آنریری جائنٹ ایڈیٹر رسالہ دین و دنیا دہلی

جسے
ابوالمظفر سید محمد انوار ہاشمی مالک نظامیہ دارالاشاعت دہلی نے
محبوب المطابع دہلی میں چھپوا کر شائع کیا

فہرست مضامین معلومات تجارت حصۂ اول معروف بہ مبادیات تجارت

۷۸۶ ہوالکل یامعین

دیباچہ

از مصور فطرت حضرت مولینا خواجہ حسن نظامی صاحب مدظلہ

بسم اللہ الرحمن الرحیم

ازل کا بازار جب اللہ۔ آدم۔ اور ذات وصفات کا ظہور دنیا کے بازار میں ہوا تھا تو ھُو کے بازار میں جسکو ازل کی منڈی بھی کہہ سکتے ہیں جنس وحدت کے سوا کوئی غیر چیز موجود نہ تھی یکایک اس بلا شریک منشا و مرضی میں ایک نئے بازار سجانے کی موج پیدا ہوئی، اور ذات یکتا نے جس کا نام اللہ۔ برھم۔ اور ہو تھا کُن کی کنجی سے یکون کا قفل کھولا اور کثرت کی دوکان آراستہ کر دی۔

اس دُکانِ کثرت میں بیشمار اسبابِ تجارت بھرا ہوا تھا۔ جو شکل اور صورت کے لحاظ سے ایک دوسرے کی ضد مگر خود اپنی ذات میں شانِ یکتائی رکھتا تھا۔

اس بازار میں تجارتی مال بھی بے حساب و بے شمار تھا اور خریدار بھی اَن گنت اور لاتعداد تھے مگر باوجود ہجوم عام ہونے کے غُل شور کا نام نہ تھا۔

تبادلہ کے سکے ایک خصوصیت اس بازار کی یہ تھی کہ یہاں خرید و فروخت ایک عجیب سکہ سے ہو رہی تھی، ہر خریدار کے ہاتھ میں ایک ہی قسم کا سکہ تھا۔ مگر سپر خود اسی کی تصویر تھی اور دوسری طرف لکھا تھا۔ "میری ساری ہستی اللہ پر قربان"۔

جب سکہ دوکاندار کو دیا جاتا تھا تو اس کی گود ہر قسم کے اسباب راحت سے بھرپور کر دی جاتی تھی، اور گاہک خوش و خرم ہو کر کسی سمت کو چلا جاتا تھا۔

مبادیاتِ تجارت بازار کی اس عجیب خرید و فروخت کا تماشہ دیکھتے دیکھتے ایک مفلس و

تہی دست کو بھی خریدکا سودا ہوا۔ مگر اس کے پاس کوئی منقوش سکہ نہ تھا، وہ بازار میں گیا، اور آنکھوں میں آنسو بھر کر بولا میری جیب خالی ہے، میں کیونکر اس بازار کا سودا خریدوں۔ جنرل مرچنٹ کو اس بیکس پر رحم آگیا اور اس نے بغیر قیمت کے اسکی گود بھرنی چاہی، مگر خریدار نے کہا۔ مجھکو ذلیل نہ کر، میں ہمت والاانسان ہوں، تیرے بازار سے کوئی چیز مفت نہ لونگا۔

جنرل مرچنٹ کو اس جواب سے خوشی ہوئی اور اس نے کہا شاباش او آدمی اگر تو خیرات لینے کو ذلت سمجھتا ہے اور سکہ پیدا کرنے کی خواہش رکھتا ہے تو میں تجھکو اسکی ترکیب بتاؤنگا، انسان نے کہا اس ترکیب کا نام کیا ہے، اور وہ ترکیب خود کیا چیز ہے، جواب ملا اُسکا نام "مبادیات تجارت ہے" اور وہ خود ایک سعی عمل ہے۔

الف تجارت کی "ابتداء" میں اوّل الف تھا اسکو جھکر آواز آئی اللہ نے ہر ابتدا کو اپنا الف دیا ہے۔ کہ اس کے اوّل کا محافظ ہو۔ آدم جب پہلے پہل دنیا کی منڈی میں آیا تو زندگی اور حیاتِ انسانی کی ابتدا ہونے کے سبب آدم کہلایا تاکہ اللہ کا الف نمودار رہو۔

آدم نے زندگی کا لین دین شروع کیا تو ابراہیم کا وجود ظاہر ہوا۔ جو آذر بت فروش کے بیٹے تھے تاجر گھر میں ابراہیم کے الف نے تجارت کا رُخ بدل دیا۔ باطل کی فروخت بند ہوئی اور حق کا بیوپار شروع ہوا۔ آدمؑ سے ابراہیمؑ اور ابراہیمؑ سے احمدؐ تک مبادیاتِ تجارت کا دَور قائم رہا، احمدؐ اس ابتدا کی انتہا ثابت ہوئے اور اپنی زندگی تجارت سے شروع کی تاکہ معلوم ہو کہ وہ ازل سے ابد تک جنسِ اُلوہیت کے سب سے بڑے گاہک ہیں۔

احمد نے خبر نہیں کیا روح پھونکی کہ ہر انسان لین دین کا متوالہ ہو گیا، اور زبانوں سے یہ مدہوشانہ صدائیں آنے لگیں۔

"جھکے ہوئے سر کے بدلے اپنی رضا فروخت کر، خاک پر رکھی ہوئی پیشانی کے عوض اپنی خوشنودی عطا فرما کہ تہی دستانِ قسمت کے پاس عجز وانکساری کے سوا اور کوئی جنس تیری نظر مہر کی خریداری اور تبادلہ کیلئے نہیں ہے۔ بازارِ حیات میں کسب ومحنت کی ہمت عطا فرما کہ تو جسپر مہربان ہوتا ہے اُسکو اپنی خوشنودی کا حصہ خودداری بخش دیتا ہے اور وہ

خود داری سعی و عمل سکھاتی ہے، کاہلی و بیکاری سے بچاتی ہے اور سب سے مقدم حصولِ معاش کا دروازہ ذاتی محنت سے اس پر کھولتی ہے"۔

تجارت کی ابتدا تجارت علومِ الٰہی میں ایک ضروری علم ہے۔ تجارت فنونِ یزدانی میں یکتا فن ہے۔ وہ آزادی کا شہر ہے جسکا دروازہ غلامی ہے۔ تجارت کا نفس خود غرضی اور بے مہری ہے۔ اسکا دل محنت اور فرض شناسی ہے اور اسکی روح تسکین و فارغ البالی ہے۔

تجارت انسان کی جبلت و خصلت و فطرت میں شامل کی گئی ہے اور وہ اس سے کام لیتا ہے تو مالا مال ہو جاتا ہے۔ غافل رہتا ہے تو ایک بیش قیمت جوہر کو برباد کر دیتا ہے۔

انسان آخرت کے خیال و عمل میں بھی تاجرانہ جذبات سے کام لیتا ہے اور معیشت کے جسقدر فرائض اسپر مسلط ہیں ان میں بھی تجارت ہی کے اصول کام کرتے ہیں۔

سیاست تجارت کا جسم ہے اور تجارت سلطنت کی روح ہے۔ تجارت زندگی کے تمام لوازمات کو مہیا کرتی ہے اور ان میں حرکتِ حیات بھی پیدا کرتی ہے، اور تجارت ہی بعض اوقات انسان کو بے موت مار ڈالتی ہے، اور اس کے زہر سے انسان کا دل مرجاتا ہے۔

تعلیم تجارت دنیا میں ہر آدمی کو تجارت کی ضرورت ہے، اور ہر انسان بغیر کسی کی تعلیم کے اس ضرورت کو سمجھ لیتا ہے، مگر یہ ضرورت عمل اور سعی کے بغیر پوری نہیں ہو سکتی، اور عمل و سعی کے لیے تعلیم کی ضرورت ہے۔ پس یہ کتاب خواہش تجارت کا عملی طریقہ سکھانے کو لکھی جاتی ہے۔

ہندوستان نے دیکھا ڈیڑھ صدی سے اس پر انگریز حکومت کرتے ہیں، مگر غور کرنے سے معلوم ہوا کہ انگریزوں کا تو فقط نام ہے ورنہ اس پر امریکہ بھی حکومت کرتا ہے اور جرمن بھی، فرانس بھی اس کا بادشاہ بنا ہوا ہے اور اٹلی و آسٹریا بھی، روس کو بھی اس پر اقتدار حاصل ہے اور جاپان کو بھی، اور یہ سب تجارت کے طفیل ہے کہ ان ملکوں کو تجارت کا علم و عمل معلوم ہے اور ہندوستان اسکو بھول گیا ہے۔

اب جبکہ آزادی و سوراج کا غلغلہ پڑا ہوا ہے اور ہندوستان خود دار اور خود مختار بننے کی کوشش کر رہا ہے، غیب کی صدا پکار پکار کر کہتی ہے کہ کوئی قوم اور کوئی انسانی فرد تجارت کے علم و عمل کے بغیر

خوددار اور خود مختار نہیں ہو سکتا جن ہتھیاروں سے یہ ملک مغلوب و مفتوح ہوا ہے جبتک وہ ہندوستانیوں کے ہاتھ میں نہ آئینگے اسکو آزادی کی فتح میسر نہ آئیگی، آوازِ غیبی کو سُننے کے بعد قلم نے خدا کا نام لیا اور دوات میں سر جُھکا جھکا کر سجدے کرنے شروع کیے اور یہ کتاب لکھدی جو تجارت کی تمام ابتدائی ضروریات اور تعلیمات پر حاوی ہے۔

تجارت کے اعجاز تجارت کے اندر عقل کو عاجز کر دینے والی قوت ہے کبھی وہ قوت انسان کو آسمان پر پہنچا دیتی ہے یعنی انسان انتہائی عروج پر پہنچ جاتا ہے اور کبھی انتہائی ذلت کے گڑھے میں پھینکدیتی ہے مگر تجارت میں نقصان اور بربادی کی اوسط بہت کم ہے اور ترقی اور خوشحالی کا وزن بہت زیادہ ہے۔

امریکہ میں لاکھوں کروڑپتی ہیں جنکی ابتدا محتاجی اور بے سروسامانی سے لبریز تھی لیکن تجارت نے ان کو نہایت خوشحال بنا دیا، یورپ میں بھی اسکی صدہا مثالیں پائی جاتی ہیں جو آئے دن کتابوں اور اخباروں اور رسالوں میں چھپا کرتی ہیں اور جنکو پڑھنے سے انسان خود بخود تجارت کی طرف مائل ہو جاتا ہے۔

ہندوستان میں بھی ہزارہا مثالیں موجود ہیں کہ جو لوگ نانِ شبینہ کو محتاج تھے تجارتی حرکت کی برکت سے مالا مال ہو گئے۔

ایڈیٹر پیسہ اخبار مولوی محبوب عالم ایڈیٹر پیسہ اخبار لاہور کی ابتدا بہت غریبانہ اور مفلسانہ تھی مگر اُنھوں نے تجارتی عمل سے اپنی زندگی کو اس قدر اونچا بنا لیا کہ اُردو زبان کے کسی اخبار نویس کو تاجرانہ حیثیت میں انکی ہمسری کا دعوےٰ نہیں ہو سکتا۔

منشی نولکشور بھی شروع میں بہت بڑے آدمی نہ تھے۔ مگر تجارتی قوت نے ان کو بے شمار دولت کا مالک بنا دیا اور آج ہزارہا کتابیں جو ان کے مطبع میں چھپیں ان کے نام کو ہندوستان کے گوشہ گوشہ میں مشہور کر رہی ہیں۔

خان بہادر عبدالاحد جنکی میت کے مقدمہ کی دھوم ملک میں ہو چکی ہے بہت غریب آدمی تھے، تجارت کے طفیل کروڑپتی ہو کر مرے۔

ایڈیٹر رسالہ صوفی کی ابتدا بھی نہایت معمولی تھی مگر تجارت نے غیر معمولی حیثیت بنا دی۔

ایڈیٹر اخبار وطن آج کثیر دولت کے مالک ہیں حالانکہ تجارت شروع کرنے سے پہلے معمولی زمیندار تھے

یہ سب مثالیں صرف اُردو زبان کے پریس والوں کی ہیں لیکن ہزارہا مثالیں دوسری قسم کے تجار کی موجود ہیں جو تجارت کی بدولت انتہائی عروج پر پہنچے اور ابتدا میں نہایت عسرت اور غربت کی زندگی بسر کرتے تھے۔

سٹر آدم جی پیر بھائی بمبئی کے ایک ارب پتی سوداگر تھے، کاٹھیاواڑ میں ان کا گھر تھا، بمبئی کی شہرت سُنی تو دو سو روپے گھر سے لیکر تجارت کرنے چلے۔ یہی دو سو روپے ان کے سارے گھر کی کائنات تھی عورتوں کو بھی ہمراہ لیا اور بمبئی پہنچے، اس زمانہ میں ریل کا رواج عام نہ ہوا تھا، دیسی گاڑیوں میں سفر کیا جسکے سبب سرمایہ کی رقم آدھے سے زیادہ خرچ ہو گئی بمبئی پہنچکر کرایہ کا مکان لیا اور کرایہ پیشگی دینا پڑا۔ اب ان کے پاس صرف پانچ روپے بچے تھے، اسی سے اُنہوں نے دیا سلائی کے بکس خریدے اور شہر میں پھیری لگانے لگے، جو کچھ آمدنی ہوتی اُس میں سے ایک حصہ خدا کے نام روزانہ تقسیم کر دیتے تھے۔ رفتہ رفتہ سرمایہ بڑھنے لگا، مگر ان کو یہ خیال بار بار آتا تھا کہ عورتیں بیکار بیٹھی رہتی ہیں، خدا نے اسکا بھی سامان کر دیا، فوجی ٹھیکہ داروں میں دیا سلائیاں فروخت کرنے جایا کرتے تھے وہاں تھیلے سلتے دیکھے تو کچھ رقم ضمانت کی رکھکر چند تھیلے سینے کے لیے گھر میں لائے اور عورتوں کو دیدیے جس سے وہ بھی باکار ہو گئیں اور عورت مرد کی مشترکہ سعی سے کام ہونے لگا، چند روز کے بعد انہوں نے زیادہ تھیلے لینے شروع کیے اور محلہ کی عورتوں سے بھی اُجرت پر سلوانے لگے، پھر رفتہ رفتہ درزیوں کو نوکر رکھا اور چھوٹا سا کارخانہ قائم ہو گیا اس کے بعد فوجی ڈیرے خیمے سلوانے لگے اور بڑے بڑے ٹھیکے لینے شروع کیے، پھر تو یہ حالت ہوئی کہ انگریزی افواج کے تمام ڈیرے خیمے انہی کے کارخانہ میں بننے لگے اور چمڑے کا بھی ایک عظیم الشان کارخانہ قائم کیا اور کروڑوں روپے کی آمدرفت ہونے لگی۔

انتقال کے وقت کروڑہا روپے کی جائداد موجود تھی حالانکہ زندگی میں لاکھوں روپے سالانہ خیرات میں خرچ کرتے تھے اور ذاتی مصارف بھی کثیر تھے۔

آخر وقت تک انہوں نے ابتدائی سادگی کو ہاتھ سے نہ دیا، اور باوجود اسکے کہ خدا نے چھ کامی بیٹے دیئے

تھے جنہوں نے کام کو سنبھال لیا تھا اپنا کام خود کرتے تھے اور رات کے وقت آمد و خرچ کی میزان دیکھ لیتے تھے۔

(ان کا قول تھا، تجارت کے لیے سرمایہ درکار نہیں ہے بلکہ محنت عقل اور لگاتار مستعدی اور حساب دانی درکار ہے۔ وہ یہ بھی کہتے تھے کہ دیانتداری ایک پیسہ کے کام میں کیجائے تو وہ ایک پیسہ کو ایک کروڑ تک پہنچا دیتی ہے اور بددیانتی ایک کروڑ روپے کیلیے ہو تو وہ کروڑ روپے چند روز میں ایک پیسہ پہنچا دیتے ہیں" انکا مقولہ تھا کہ خدا کا حق ہر آدمی کے مال میں ہے جو اسکو ادا کرنا جانتا ہے اور صحیح رستہ میں خرچ کرتا ہے خدا اسکو دولت دنیا سے مالا مال کر دیتا ہے۔

سیٹھ غلام علی پنجاب کے رہنے والے ایک تاجر ہیں جنکا بمبئی میں کاروبار تھا، شروع میں اسقدر غریب تھے کہ پیٹ بھر کر روٹی بھی میسر نہ آتی تھی، مدتوں پردیس میں سرگرداں رہے اور فارغ البالی ہاتھ نہ آئی۔

ایک دن کسی شہر میں بھوکے پھر رہے تھے اور جیب میں ایک پیسہ سے زیادہ کچھ نہ تھا کھیر کھانے کی خواہش ہوئی، سبزی فروش کی دکان پر گئے اور اس سے کھیرا خریدنا چاہا، کنجڑے نے دو پیسہ قیمت مانگی انہوں نے کہا میرے پاس تو ایک پیسہ ہے، کنجڑا بولا تو جاؤ دوسرا پیسہ کہیں سے لے آؤ، انکو بہت صدمہ ہوا اور اداس ہو کر چلے آئے۔ خیال آیا کہ انسان کو مایوس نہ ہونا چاہیے، اس ایک پیسہ کو بڑھانے کی کوشش ہو سکتی ہے، یہ خیال آتے ہی پیسہ کے باریک اور رنگین کاغذ خریدے اور جنگل سے سرکنڈے توڑ کر لائے اور کاغذ کے پھول بنا کر سرکنڈوں پر لگائے اور بازار میں جا کر انکو فروخت کر دیا، بارہ پیسے جیب میں آ گئے، پہلے کھیرا خرید کر کھایا، پھر اور کاغذ خریدا اور پھول بنانے شروع کیے، شام سے آدھی رات تک پھول بنائے اور دن بھر سارے شہر میں بیچتے پھرے تھوڑے عرصہ میں اتنا سرمایہ جمع ہو گیا کہ بمبئی پہنچے اور ایک بڑے ٹھیکہ دار سے چھوٹا سا ٹھیکہ لے لیا خدا نے اسمیں برکت دی پھر کام کو اور بڑھایا یہانتک کہ چند روز میں ہر کام کا تجربہ ہو گیا، اسی اثناء میں جنگ یورپ شروع ہوئی اور انہوں نے بمبئی پنجاب ایجنسی کے نام سے فرم جاری کر دی اور فوجی ٹھیکے لینے لگے خدا نے اسمیں بھی برکت دی اور انگریز افسران کے انتظام سے اسقدر خوش ہوئے کہ گوشت، سبزی، لکڑی اور تمام ضروریات فوجی کے ٹھیکے ان کو دینے لگے اور انکا کاروبار کروڑوں روپے کا ہو گیا، اور دہلی، میرٹھ بصرہ، بغداد وغیرہ میں ان کی ایجنسیاں کھل گئیں۔

میں نے اسی عروج کے زمانہ میں پہلی بار ان کو دیکھا تو پہچان نہ سکا کیونکہ ان کے نوکروں کو اتنی بڑی شان کا دیکھا تھا کہ اصل مالک کی سادگی شناخت میں حارج ہوئی۔ رات کو میں انہی کا مہمان تھا، اپنے

ہاتھ سے کھانا پکاتے تھے، کمرہ میں صرف ایک پلنگ تھا جس پر اُنہوں نے مجھ کو سُلا دیا اور خود اپنا عمامہ سرہانے رکھکر نیچے زمین پر سو گئے، کھانا بھی پنجابی دیہات کی وضع کا نہایت سادہ تھا موٹی موٹی روٹیاں بانس کی ٹوکری میں رکھکر اور سادی سبزی کٹورہ میں نکالکر سامنے لائے اور یہی ہمیشہ کھاتے تھے۔

اب بعض کارندوں کی بے دیانتی کے سبب ان کا کام فیل ہوگیا تو بھی انکی زندگی اور بود و باش اور خوشدلی کا وہی حال ہے، اور ایک منٹ کے لیے ہمت شکستہ نہیں ہوتے۔

ان کا قول ہے، تجارت ایک ہنڈولہ ہے جسمیں اوپر جانا اور نیچے آنا قدرتی بات ہے، وہ کہتے ہیں خدا جتنا تجارت میں کھلم کھلا نظر آتا ہے اتنا دنیا کے اور کسی کام میں دکھائی نہیں دیتا اور تاجر کو جس قدر خدا کی یاد قدم قدم پر رکھنی پڑتی ہے اور کسی پیشہ میں نہ رکھنی پڑتی ہوگی۔

(ان کے خیال میں تجارت کبھی ناکام نہیں ہوتی، بلکہ تاجر تجارت کو اچھی طرح نہ سمجھنے یا نہ برتنے کے سبب ناکام ہوتے ہیں)

(ان کو کارندوں سے بہت نقصان پہنچا مگر وہ اب تک اس خیال پر قائم ہیں کہ کارندوں پر اعتبار کیے بغیر کوئی کام نہیں چل سکتا کہ اعتبار ہی ہر ترقی کی بنیاد ہے، بشرطیکہ انسان کو اپنی قابلیت پر اعتبار کرنے کی صلاحیت ہو)

ان کا مقولہ ہے کہ اگر انسان کے دل میں خدا کا یقین موجود ہو تو اس کو کسی چیز کے گم ہونے یا ہاتھ سے چلے جانے کا غم نہ کرنا چاہیے کہ خدا دل میں موجود ہے تو گئی ہوئی ہر چیز دوبارہ موجود ہو سکتی ہے۔

وہ کہا کرتے ہیں تجارت کے لیے علم ضروری ہوتا تو میں ایک پیسہ نہ کما سکتا کہ پڑھا لکھا نہیں ہوں اور انگریزی کے دستخط بھی بمشکل کر سکتا ہوں، اور تجارت سرمایہ کے بغیر نہ ہو سکتی تو میں اس میدان میں آنے کی ہمت نہ کر سکتا کہ صرف ایک پیسہ میری جیب میں تھا۔

تجارت کے لیے تو خدا کا فضل اور ذاتی محنت درکار ہے اور وہی آدمی کو انتہائی ترقی تک پہنچاتی ہے،

یہ مثالیں تجارتی رغبت کیلیے بہت کافی ہیں۔ بتاتی ہیں کہ ہندوستان مطمئن ہونا چاہتا ہو تو اسکو تجارت میں قدم اٹھانا چاہیے۔

چرخہ مہاتما گاندھی نے چرخہ کو سارے ہندوستان کی نجات ظاہری کا ذریعہ قرار دیا ہے، اس پر لوگ مذاق اڑاتے ہیں مگر یہ ہنسی کی بات نہیں ہے۔ انسان کیلیے کھانا اور پہننا دو ضروری چیزیں ہیں۔ کھانا تو ہندوستان میں بکثرت پیدا ہوتا ہے مگر پہننا آجکل اسکے ہاتھ میں نہیں ہے اسکو غیر ممالک مہیا کرتے ہیں اور کھانے کا سامان بھی رنگے کے سامان کے ہاتھ بک جاتا ہے۔ اس واسطے مہاتما جی کہتے ہیں کہ چرخہ کاتو تاکہ کپڑا اپنا پہن سکو کیونکہ یہی چیز غیروں کی تجارت کا جال ہے اس جال سے نکل گئے تو ہر تجارت پر قبضہ ہو جائیگا اور تجارت ہی آزادی کا شہر ہے۔

تجارت سب قوموں کی زراعت اور صنعت و حرفت اور علوم و فنون کو زندہ کرتی ہے، اگر تجارت زندہ ہو جائے تو ہر چیز زندہ ہو جائیگی، جیسے پانی سے سب چیزیں زندہ ہوتی ہیں اور پانی ہاتھ آجائے تو گویا ہر چیز کی زندگی ہاتھ آجاتی ہے۔

پس تجارتی تعلیم کی یہ کتاب ہندوستانی غلامی کا سب سے اچھا علاج ہے، اس سبق سے ہر علم و فن کے سبق آسان ہو جائینگے اور دل و دماغ میں اصلی حریت و آزادی پیدا ہوگی، اُردو زبان میں آجتک کوئی مستقل کتاب تعلیم تجارت کے لیے نہ لکھی گئی تھی۔ "مبادیاتِ تجارت" ایک ایسا لاجواب مجموعہ ہے جو سالہا سال کی کمی کو پورا کردیگا، اور تجارت کے تمام ابتدائی مراحل ذہن نشین ہو جائینگے۔

اس کا نام تجارت کی پہلی اسی واسطے رکھا گیا ہے کہ اس کے آئندہ حصوں کا علم نام لیتے ہی ہو جائے۔ اس کتاب میں تو صرف شروع کی باتیں ہیں اور اگلے حصے ان تمام عملی کاموں کو بتائیں گے جو تجارتی لائن میں پیش آتے ہیں اور جنکے معلوم ہونے سے انسان کامیاب تاجر بن سکتا ہے، جن اقوام میں تجارت جدی پیشہ ہے، ان کو بھی یہ کتاب ایک نئی زندگی اور نئی معلومات بہم پہنچائیگی اور جو بالکل اجنبی ہیں ان کو بھی تجارت کے سب راستے اس کتاب اور اگلے حصوں سے معلوم ہو جائینگے۔

حسن نظامی

بسم اللہ الرحمٰن الرحیم

تمہید

یہ سچ ہے کہ تجارت پڑھنے سے نہیں بلکہ کرنے سے آتی ہے۔ ایک شخص اگر تمام عمر تجارتی سکولوں اور کالجوں میں تعلیم پاتا رہے اور تمام تجارتی کتابوں کے مضامین کو ازبر کرلے لیکن اسکو شعبۂ تجارت میں عملی حصہ لینے اور بذات خود تجربات حاصل کرنیکا موقع نہ ملے، وہ ایک تجارتی درسگاہ کیلئے قابل مدرس ثابت ہوسکتا ہے اصول تجارت پر عمدہ لیکچر دیسکتا ہے۔ مفید تجارتی کتابوں کا مصنف ہوسکتا ہے لیکن ایک کامیاب تاجر نہیں ہوسکتا۔ تجارت میں کامیابی حاصل کرنے کیلیے خود تجارت کرنے کی ضرورت ہے یا کم از کم دوسروں کے تجارتی کاروبار میں عملی حصہ لینے کی، یہی وجہ ہے کہ امریکہ و یورپ کے اکثر تاجر اصول تجارت پر عملی حیثیت سے حاوی ہونے کے کافی مواقع رکھنے کے باوجود ہمیشہ تجارت کی ابتدا عمل سے کرتے ہیں اور عمل ہی پر اپنے کاروبار کی بنیاد رکھتے ہیں، انکا قول ہے کہ منیجری منیجری کرنے سے آتی ہے اور گودام کے مال موجودہ کی پڑتال وہ شخص نہیں کرسکتا جس نے پہلے کبھی یہ کام نہ کیا ہو، وہ تجارتی کلیات و اصول کی بعض اوقات زیادہ پرواہ نہیں کرتے لیکن ایک مل میں کام کرنیوالے مزدور کے تجربات کو سننے کیلیے خواہ متوجہ ہوتے ہیں۔

لیکن اس سے یہ نتیجہ نہ نکالنا چاہیے کہ تجارت اور اسکی ترقی کا دارومدار چونکہ تمامتر عمل اور ذاتی تجربہ پر ہے اس لیے اصولِ تجارت سے واقف ہونے کیلیے تجارتی کتابوں کا مطالعہ کرنا اور تجارتی تعلیم حاصل کرنا محض بیکار ہے اور جو کوششیں عالی ہمت باشندگانِ مغرب نے اس سلسلہ میں اب تک کی ہیں اور کرتے ہیں وہ سب بے سود و بے نتیجہ ہیں۔

علمِ تجارت کی مثال بعینہٖ علمِ طب یا علمِ صرف و نحو کی ہے جس طرح ایک ماہرِ علمِ طب جو تمام چھوٹی بڑی طبی کتابوں کا حافظ ہو بغیر تجربہ کے کبھی ایک کامیاب طبیب نہیں ہوسکتا اور ایک علمِ صرف و نحو کا عالم تاوقتیکہ

بولنے اور لکھنے کی مشق و مزاولت نہ کرے کامل اور مستند زباندانوں میں شمار نہیں کیا جا سکتا اسطرح ایک علم تجارت کا ماہر بھی جو اصولِ تجارت کا صحیح استعمال نہ جانتا ہو اور اپنے کاروبار میں خود کوئی عملی حصہ نہ لیتا ہو کبھی تجارت میں کامیابی حاصل نہیں کر سکتا، پس ہر اُس شخص کیلیے جو ایک کامیاب تاجر ہونا چاہتا ہے اصولِ تجارت سے واقف ہونا اور علمِ تجارت کا حاصل کرنا ہی ضروری ہے جیسا کہ ایک کامیاب طبیب کیلیے علمِ طب کا حاصل کرنا یا ایک مستند زباندان کیلیے علمِ صرف و نحو پر حاوی ہونا۔

شاید یہ کہا جائے کہ بہت سے لوگ ہیں جنہوں نے علمِ تجارت کے متعلق ایک حرف بھی کسی اُستاد سے نہیں پڑھا اور نہ کبھی کسی تجارتی کتاب یا تجارتی مضمون کا مطالعہ کیا مگر وہ آج آسمانِ تجارت پر سورج اور چاند بنکر چمک رہے ہیں اور اپنے وسیع تجارتی کاروبار کو خاطر خواہ ترقی دے رہے ہیں۔ اسکا جواب یہ ہے کہ علم اُستاد کے سامنے زانوے شاگردی تہ کرنے اور کتابوں کی ورق گردانی ہی سے حاصل نہیں ہوتا بلکہ اُسکے حصول کے اور بھی بہت سے ذرائع ہیں، بعض اشخاص قدرتی طور پر اسقدر ذہین واقع ہوتے ہیں کہ دقیق اصول علمی کو بغیر کسی سے سیکھے ہوئے اپنے ذاتی مشاہدات و تجربات کی مدد سے ذہن نشین کر لیتے ہیں اس لیے ان کو کسی اُستاد کی شاگردی اور کتاب کے مطالعہ کی ضرورت نہیں پڑتی اسکے علاوہ ایک بات یہ بھی ہے کہ ان کامیاب تاجروں کی تجارتی کامیابی کا ہمارے سامنے صرف ایک ہی پہلو ہے۔ وہ پہلو جو اصولِ تجارت کی کتابی واقفیت کا رہینِ منت نہیں ہے۔ اسلیے ہم نہیں کہہ سکتے کہ اگر اُنکو تجارتی تعلیم حاصل کرنے یا مفید تجارتی کتابوں سے مستفید ہونیکا موقع ملا ہوتا تو اُنکے کاروبار کی ترقی و کامیابی کی رفتار کیا ہوتی اور جس کامیابی کو اب وہ منتہائے ترقی سمجھ رہے ہیں آیا اُس صورت میں بھی اُنکا مطمح نظر وہی ہوتا یا اُس سے بلند۔ لوگ غالباً خود اس امر کی شہادت دینگے کہ بعض اوقات علمِ تجارت سے نابلد اور اصولِ تجارت سے ناواقف ہونیکی وجہ سے انکو سخت ترین مشکلات ہی پیش نہیں آئیں بلکہ شدید مالی نقصانات بھی برداشت کرنے پڑے ہیں۔

الغرض تجارت کو منضبط صورت میں چلانے اور اسمیں خاطر خواہ کامیاب ہونیکے لیے عمل کی اہمیت و ضرورت کو نظر انداز نہ کرنے کے باوجود تجارتی تعلیم حاصل کرنے اور تجارتی کتابوں کے مطالعہ کی ضرورت سے انکار نہیں کیا جا سکتا چنانچہ مغربی زبانوں میں تجارتی لٹریچر کا ذخیرہ روز افزوں ترقی کر رہا ہے اور ہر سال ہزاروں اخبارات و رسائل و کتب ایسی شائع ہوتی ہیں جنمیں تجارت کے مختلف شعبوں کے متعلق جدید معلومات و ہدایات درج کیجاتی ہیں اور ہر ادنےٰ و اعلیٰ

تاجر اُن سے نفع اُٹھاتا ہے، مغرب کے عالی حوصلہ و فیاض طبع تاجر اپنے اُن قیمتی تجربوں کو جو سالہا سال کی محنت و جانفشانی اور بعض اوقات کروروں روپے کے مالی نقصانات کے بعد انکو حاصل ہوتے ہیں، ابنائے قوم و ملک کے نفع کے لیے بلا تامل شائع کر دیتے ہیں اور اس طریقہ سے موجودہ اور آئندہ نسلوں کی تجارتی کامیابی کی بنیاد کو مستحکم کرتے چلے جاتے ہیں۔ اسی تجارتی لٹریچر کا نتیجہ ہے کہ مغرب میں تجارت اب محض ایک جوا اور تقدیر آزمائی نہیں رہی ہے بلکہ اُسنے ایک ایسے منضبط اور باقاعدہ علم کی صورت اختیار کر لی ہے جسکے اصول کو اگر صحیح طور سے استعمال کیا جائے اور عمل میں کہیں غلطی نہ ہو تو اس میں کامیابی ایسی ہی یقینی ہوتی ہے جیسا کہ ضرب و تقسیم کے عمل سے کسی صحیح نتیجہ پر پہنچنا یقینی ہوتا ہے، چنانچہ امریکہ و یورپ و جاپان میں ایسے بہت کم لوگ ہیں جو تجارت کو ایک شغلۂ تقدیر آزمائی سمجھکر اختیار کریں بلکہ جب وہ یہ دیکھ لیتے ہیں کہ اُنکے اندر تجارت کرنیکی صلاحیت و قابلیت موجود ہے اور وہ اصولِ تجارت پر خوش اسلوبی سے کاربند ہو سکتے ہیں تو اپنی کامیابی کے یقین کو سامنے رکھکر فوراً مناسب کاروبار شروع کر دیتے ہیں اور اصولِ تجارت پر کاربند ہونے کیلیے چونکہ کسی ایسی غیر معمولی قابلیت و صلاحیت کی ضرورت نہیں ہے جو ایک معمولی انسان کے اندر پیدا نہ ہو سکے اسلیے تجارتی لٹریچر کے مطالعہ سے علی العموم تجارت کا شوق پیدا ہو جاتا ہے اور اس شوق کی رہنمائی سے بہت سے مستقل مزاج اور اولوالعزم لوگ تجارت میں خاطر خواہ ترقی کر کے اپنی قوم کیلیے عمدہ اور مفید مثالیں قائم کر دیتے ہیں، چنانچہ مغرب کے بچہ بچہ میں تجارت کی روح سرایت کر گئی ہے اور وہاں کی آب و ہوا میں تجارتی حوصلہ مندیوں کی نشو و نما کا خاص اثر پیدا ہو گیا ہے، جو روز افزوں ترقی کر رہا ہے۔

ہندوستان جس سے زیادہ مفلس و نادار ملک بہ رُوئے دنیا پر کوئی نہیں ہے اور جس کے اکثر باشندوں کی یہ کیفیت ہے کہ اگر پیٹ بھر کر کھانا ملگیا تو کپڑا نہیں اور کپڑا بنالیا تو فاقہ پر فاقہ ہو رہا ہے، افسوس ہے، اُسکے لیڈروں نے تجارت کی اہمیت و ضرورت سے ناواقف ہونیکے باوجود ابھی تک ملک میں عام تجارتی شوق پیدا کرنے کی ضرورت کو محسوس نہیں کیا اور مختلف ملکی زبانوں میں ایسے تجارتی لٹریچر بکثرت شائع کرنیکی اب تک کوئی باقاعدہ کوشش نہیں کی جسکے مطالعہ سے یہاں کے باشندوں کی طبیعتوں میں تجارتی حوصلہ مندیاں پیدا ہوتیں اور اُن لوگوں کی رہنمائی و ہمت افزائی ہوتی جو تجارت کرنا چاہتے ہیں مگر اُس کو ایک جوا سمجھکر ڈرتے ہیں کہ کہیں نقصان نہ ہو، جو سرمایہ سامنے رکھکر سوچ رہے ہیں کہ انہیں کیا کرنا چاہیے لیکن کوئی معقول منصوبہ ان کے ذہن میں نہیں آتا جو اپنی ناتجربہ کاری

کی وجہ سے نقصان اُٹھا رہے ہیں اور عنقریب ہمت ہار کر تجارت سے کنارہ کش ہونے والے ہیں وعلیٰ ہذا القیاس اُردو زبان میں جسکو ملک کی مشترکہ اور سب سے ترقی یافتہ زبان کہا جاتا ہے جہانتک ہمکو معلوم ہے آجتک ایک کتاب بھی ایسی نہیں شائع ہوئی جسمیں ملک کی موجودہ ضروریات کو مدِنظر رکھکر فنِ تجارت کی باقاعدہ تعلیم دی گئی ہو اور اصولِ تجارت پر علمی وعملی حیثیت سے مفصل و مکمل بحث کی گئی ہو، وہ ہزار اور پانسو روپیہ ماہوار کمانیوالی تجارتی اور صنعتی کتابیں جنکے لیے چوڑے اشتہارات آئے دن اخباروں اور جنتریوں میں نکلتے رہتے ہیں سوائے اسکے کہ بیفکروں کیلیے تفریح طبع کا سامان مہیا کریں یا خانہ داری کی بعض ضروریات کو پورا کریں یا زیادہ سے زیادہ بعض ایسی صنعتوں کا نامکمل حال بیان کردیں جن سے فائدہ اُٹھانے کے لیے بھی اصولِ تجارت کی واقفیت درکار ہے اور کسی مصرف کی نہیں ہیں بلکہ ان اشتہاری کتابوں کی اشاعت سے ملک کے سنجیدہ تجارتی شوق کو بہت صدمہ پہنچا ہے، اور ناجائز ذرائع تجارت سے روپیہ کمانے کا میلان لوگوں میں بڑھ گیا ہے، دوچار کتابیں ایسی ضرور ہیں جنمیں فنِ تجارت پر علمی حیثیت سے بحث کیگئی ہے اور جدید اصولِ تجارت پر روشنی ڈالی گئی ہے لیکن اول تو یہ کتابیں بالکل نامکمل اور مختصر ہیں دوسرے انگریزی کتابوں کا لفظی ترجمہ ہونے اور ہندوستان کی مخصوص ضروریات کو ملحوظ نہ رکھنے کی وجہ سے زیادہ کارآمد نہیں ہیں۔

الغرض اُردو میں مفید تجارتی لٹریچر کی ضرورت عرصہ دراز سے محسوس کیجا رہی ہے اور جب سے ترکِ موالات کے سلسلہ میں لوگوں نے جابجا ملازمتیں چھوڑنی شروع کی ہیں اسوقت سے یہ ضرورت اور بھی شدید ہوگئی ہے۔ چنانچہ خریداران رسالہ دین و دنیا کے جس کے دفتر سے یہ کتاب شائع ہو رہی ہے بکثرت خطوط آتے رہتے ہیں جنمیں اس امر کی شکایت ہوتی ہے کہ وہ اپنی نوکریاں ترک کر چکے ہیں لیکن کوئی معقول ذریعۂ معاش میسر ہونیکی وجہ سے عسرت و تنگدستی میں بسر کر رہے ہیں، بہت سے لوگ تجارت شروع کرنیکا ارادہ ظاہر کرکے یہ دریافت کرتے ہیں کہ اُردو کی کوئی ایسی کتاب انکو بتائی جائے جس سے کم از کم تجارت کے بنیادی اصول کی انکو واقفیت ہوجائے مگر یہ جواب پاکر مایوس ہوتے ہیں کہ اُردو میں کوئی ایسی کتاب نہیں ہے جو انکی رہنمائی کرسکے، اس قسم کے خطوط سے متاثر ہوکر مجھکو مفید تجارتی لٹریچر کی اشاعت کی طرف خصوصیت کیساتھ توجہ ہوئی اور میں نے نظامیہ دارالاشاعت دہلی میں "معلومات تجارت" کے نام سے تجارتی کتابوں کے ایک مفید سلسلہ کی

تالیف کا کام شروع کیا، چنانچہ کتاب "مبادیاتِ تجارت" اس سلسلہ کی پہلی کتاب ہے، تین کتابیں اسی سلسلہ میں اور شائع ہو چکی ہیں جو فنِ دوکانداری۔ فنِ اشتہار اور تجارتی خط و کتابت کے نام سے موسوم ہیں علمِ بہی کھاتہ پر بھی ایک کتاب لکھی جا چکی ہے جو بعد نظرِ ثانی مصنف عنقریب پریس میں جانیوالی ہے۔

معلوماتِ تجارت کی اس پہلی جلد میں صرف مبادیاتِ تجارت پر بحث کیگئی ہے یعنی یہ بتایا گیا ہے کہ تجارت کیا ہے؟ اُس سے افراد و اقوام کو کیا کیا فائدے پہنچ سکتے ہیں؟ تجارت کیلئے کن باتوں کی ضرورت ہے؟ ایک تاجر کے اخلاق و عادات کیسے ہونے چاہئیں؟ تجارت میں کامیاب ہونیکے لوازم کیا ہیں؟ دنیا کے کامیاب تاجروں کی ترقی و کامیابی کے اسباب کیا تھے؟ تجارت کیلیے سرمایہ کی کس حد تک ضرورت ہے؟ بغیر سرمایہ کے بھی تجارت ہوسکتی ہے یا نہیں؟ الغرض وہ تمام مفید معلومات و ہدایات جنکے ذریعے سے ملک میں تجارت کا شوق پیدا ہو سکتا ہے اور جنکی ایک تاجر کو آغازِ تجارت کے وقت ضرورت پڑ سکتی ہے اس کتاب میں درج ہیں لیکن ہم کو اعتراف ہے کہ ہم اس پہلے حصہ کو جسقدر مفید اور کارآمد بنانا چاہتے تھے نہیں بنا سکے، کیونکہ اس حصہ کی تالیف میں ہمکو انگریزی لٹریچر سے اس لیے کم مدد ملی کہ مغرب میں تجارتی ابجد کی تعلیم کا زمانہ ختم ہو چکا ہے اور وہاں کے موجودہ تجارتی لٹریچر میں جس قسم کی باتیں بیان کیجاتی ہیں وہ عموماً اُنہی لوگوں کیلیے زیادہ مفید ہوتی ہیں جنکے کاروبار بہت وسیع پیمانے پر چل رہے ہیں یا جو وسیع پیمانے پر کاروبار شروع کرنا چاہتے ہیں نہ کہ اُن لوگوں کیلیے جو سو دو سو یا ہزار دو ہزار کے سرمایہ سے تجارت شروع کرنیکا ارادہ کر رہے ہیں۔ ہمنے بہت کوشش کی کہ ہندوستان کے کامیاب تاجروں سے اس کتاب کی تالیف میں مدد لیجائے اور اُنکے تجربات و حالات سے ایسے کلیات و اصول منضبط کیے جائیں جو ہندوستانیوں کیلیے کارآمد ہوسکیں مگر افسوس ہے کہ ہندوستانی تاجروں نے ہماری درخواست پر مطلق توجہ نہیں فرمائی، اکثر نے جواب تک نہیں دیا اور بعض نے مجبوریاں ظاہر کیں، اسلیے اس کتاب کی تالیف کیلیے جو خاکہ ہمنے تیار کیا تھا اُسکے مطابق ہم اسکو مرتب نہیں کر سکے ممکن ہے کہ وہ لوگ جن کا عملی قدم ان مبادیات سے آگے بڑھ چکا ہے اس پہلی کتاب میں اپنی توقع کے مطابق کوئی عجیب اور غیر معمولی بات نہ پائیں گے لیکن معلوماتِ تجارت کے دوسرے حصوں میں انکو بہت سی ایسی باتیں ملینگی جن سے وہ ابتک ناواقف ہیں اور جو انکو ایک منتظم و تجربہ کار تاجر بنانے میں بہت مفید ثابت ہونگی۔

چنانچہ معلوماتِ تجارت کے دوسرے حصہ میں جو شائع ہو چکا ہے "فنِ اشتہار" کے عجیب و غریب اصول ایسے عام فہم علمی طریقہ سے بیان کیے گئے ہیں جو اشتہار دینے والوں کے لیے یقیناً مفید ثابت ہونگے، اُردو زبان میں آج تک کوئی کتاب ایسی

موضوع پر ایسی مفید نہیں شائع ہوئی۔ اشتہار کے ذریعے سے تجارت کو فروغ دینے اور اشتہارات میں کم از کم خرچ کرکے زیادہ سے زیادہ نفع اٹھانے کے متعلق تمام ضروری معلومات و ہدایات اس کتاب میں درج ہیں امریکہ و یورپ کی بہت سی کتابوں سے اخذ کرکے ہندوستانیوں کے مخصوص حالات و ضروریات کو مدنظر رکھکر فن اشتہار کی یہ مختصر کتاب تالیف کی گئی ہے جسکو تاجروں نے بہت پسند کیا ہو۔

معلومات تجارت کی تیسری جلد میں دوکانداری کی تعلیم ہو یعنی یہ بتایا گیا ہو کہ ایک دوکاندار کے اوصاف کیا ہونے چاہئیں، دوکان کھولتے وقت کن باتوں کا لحاظ ضروری ہو کس کیلئے کس چیز کی دوکان کھولنی مناسب ہے دوکان کا موقع، دوکان آراستہ کرنیکا طریقہ، یورپ اور ہندوستان کی دوکانداری کا موازنہ، گاہکوں کیساتھ برتاؤ، مستقل گاہک پیدا کرنے کے اصول اور اسی طرح کی اور بہت سی باتیں جو ایک دوکاندار کو کامیاب بنا سکتی ہیں اس کتاب میں لکھی گئی ہیں، یہ کتاب بھی شائع ہو چکی ہے۔

معلومات تجارت کی چوتھی جلد میں تجارتی خط و کتابت کی تعلیم ہو یعنی یہ بتایا گیا ہو کہ تجارتی خطوط کیونکر لکھنے چاہئیں، عبارت کیسی ہو، مضمون میں کن باتوں کا لحاظ رکھا جائے، خطوط اور انکی نقلوں کو کیونکر مرتب و محفوظ رکھا جائے گاہکوں کو مال خریدنے کی کیونکر رغبت دیجائے، تھوک فروشوں کو کفایت سے مال دینے پر کیونکر آمادہ کیا جائے، تقاضوں سے روپیہ کیونکر وصول کیا جائے، ہنڈی، چیک، بل، رسید وغیرہ کیونکر لکھی جائیں، وعلیٰ ہذا القیاس۔ چونکہ اس کتاب میں تجارتی خطوط اور فارموں وغیرہ کا انگریزی ترجمہ بھی ساتھ ساتھ دیا گیا ہو اسلیے یہ کتاب ان لوگوں کیلیے بھی مفید ہو جو انگریزی میں تجارتی خط و کتابت سیکھنا چاہتے ہیں۔

معلوماتِ تجارت کی پانچویں جلد میں حساب بہی کھاتہ کی تعلیم دی گئی ہے اور انگریزی اصولِ حساب بہی کھاتہ کو مفصل اور عام فہم طریقہ سے سمجھایا گیا ہے۔ یہ کتاب بھی تاجروں کے لیے بہت ضروری اور مفید ہے جو عنقریب شائع ہونیوالی ہے۔

معلومات تجارت کی چھٹی جلد میں تجارتی دفتر کے نظم و نسق کی تعلیم ہو یعنی یہ بتایا گیا ہو کہ ایک تجارتی دفتر کا موقع کیسا ہونا چاہیے، اسکے لیے فرنیچر کس قسم کا درکار ہو سکتا ہے اور کس قابلیت کے ملازموں کی ضرورت ہو ملازموں کے فرائض کیا ہونے چاہئیں، ملازموں سے کام لینے کا کیا طریقہ ہو، خطوط و کاغذات کو کیونکر مرتب و محفوظ رکھا جائے تاکہ ضرورت کے وقت کسی کاغذ کی تلاش

میں دقت نہ واقع ہو، مختلف کاغذات کیلیے فائلیں کیسی ہونی چاہئیں۔ غرض ایک تجارتی دفتر کے انضباط اور تجارتی کاروبار کے نظم و نسق کے متعلق تمام ضروری معلومات اس کتاب میں موجود ہے۔ یہ کتاب زیر تالیف ہے۔

معلوماتِ تجارت کی ساتویں جلد میں کارخانہ داری کی تعلیم ہے اور اسکا مطالعہ اُن حوصلہ مند لوگوں کیلیے نہایت ضروری ہے جو اپنے ذاتی یا مشترکہ سرمایہ سے کوئی کارخانہ قائم کرنا چاہتے ہیں۔ یہ بھی زیر تالیف ہے۔

مذکورۂ بالا کتابوں کے علاوہ اور بھی کئی کتابوں کی تالیف پیش نظر ہے جن سے اردو کے تجارتی لٹریچر میں بیش قیمت اضافہ کی امید ہے۔ اگر ملک و قوم نے ہماری محنت و کوشش کی قدر کی اور ان کتابوں کی توسیع اشاعت میں کوشش کیگئی تو انشاء اللہ اُردو زبان میں مفید تجارتی کتب کا بہت کافی ذخیرہ مہیا ہو جائیگا اور ملک میں تجارت کا شوق روز افزوں ترقی کرنے لگے گا۔

ہم خود اسکا اعتراف کر چکے ہیں کہ ہم اس کتاب "مبادیاتِ تجارت" کو اپنے منشا اور ملک کی ضرورت کے موافق مرتب نہیں کر سکے اسلیے ہم معزز ناظرین سے اپنی فروگزاشتوں کی معافی چاہتے ہیں، امید ہے کہ وہ ہماری اس مجبوری پر نظر کر کے کہ جس ضخیم کتاب کی تالیف کا کام ہم نے اپنے ذمہ لیا ہے اُسکے متعلق پہلے سے اُردو زبان میں کوئی میٹیریل موجود نہیں تھا اور انگریزی کتابوں کا بجنسہ ترجمہ ہندوستانیوں کے لیے زیادہ مفید ثابت نہیں ہوتا ہم کو ملامت بنانے کے بجائے اپنے مفید مشوروں سے مطلع کرینگے تاکہ آئندہ اڈیشنوں میں غلطیوں کی اصلاح اور فروگزاشتوں کی تلافی ہوتی رہے۔

آخر میں ہم صرف یہ اور عرض کرنا چاہتے ہیں کہ یہ کتاب ایسی نہیں ہے جسکو ایک ناول یا قصہ کی طرح سطحی نظر سے دیکھکر الماری میں رکھدیا جائے بلکہ اسکو اوّل سے آخر تک بغور پڑھنے اور بار بار مطالعہ کرنے کی ضرورت ہے تاوقتیکہ آپ اس کتاب کا طالبعلمانہ نظر سے مطالعہ نہیں کرینگے آپ اس سے زیادہ فائدہ نہیں اٹھا سکیں گے اور اس کتاب کی قدر و قیمت آپکو پورے طور پر نہیں معلوم ہو سکے گی، اس کتاب میں جو کچھ لکھا گیا ہے وہ ہمارے روشن اور کامیاب دماغوں کی انتہائی کاوشوں کا خلاصہ ہے، اس میں جو ہدایات و تجاویز تحریر ہیں اُنپر عمل کرنا کامیابی حاصل کرنے کیلیے لازمی ہے، اگر آپ ایسا کرینگے تو یقیناً یہ کتاب آپکو ایک سچے رہبر کا کام دیگی اور آپ کو اُس شاہراہ تک پہنچا دیگی جسکے بعد ہر قسم کی ترقی و کامیابی، دولت و شہرت اور عزت کی تمام منزلیں آپکو ملتی جائینگی۔

سید ظہور احمد شاہجہانپوری

۱

تجارت اور اُسکی ضرورت

تجارت اسکا نام ہے کہ انسان کسی چیز کو جو اُسکی ملکیت میں ہو بقیمت کسی دوسرے شخص کی طرف منتقل کردے، تجارت کا یہ سلسلہ اُس وقت سے جاری ہے جب سے دنیا میں تمدن کی ابتدا ہوئی اور انسان نے یہ محسوس کیا کہ وہ ضروریات زندگی اور لوازم عیش و راحت اپنے لیے اُسی وقت فراہم کرسکتا ہے جب دوسروں کیساتھ مبادلۂ اشیاء اور لین دین کے تعلقات قائم کرے۔

اُس وقت جب دنیا تمدن کی ابتدائی منزلیں طے کررہی تھی اور تجربہ نے عقل انسانی کو ہنوز موشگافیوں کا کافی موقع نہیں دیا تھا اور معاشرت کے ہر شعبے کی تکمیل مستقبل کے دامن میں پنہاں تھی تجارت کی یہ صورت تھی کہ اشیا کا مبادلہ اشیا سے کرلیا جاتا تھا اور ایک ملک یا حصۂ آبادی اپنی پیداوار دوسرے ملک یا دوسرے حصۂ آبادی کی پیداوار سے بدل لیتا تھا لیکن یہ صورتِ معاملات زیادہ عرصہ تک رواج پذیر نہ رہ سکی اور بایع و مشتری کو قیمت کی تعین اور صحیح معیار قائم کرنے میں ایسی مشکلات پیش آئیں کہ اُس وقت کے مدبرین اور ماہرینِ اقتصاد کو معاملاتِ تجارت کیلیے نئے اصول اور نئے طریقے ایجاد کرنے پڑے یہ غالباً پہلا موقع تھا کہ دنیا کی توجہ قیمتی دھاتوں کی طرف منعطف ہوئی اور اُسنے سونے چاندی کی قدر و قیمت اور اہمیت سے واقفیت حاصل کی کیونکہ رفتہ رفتہ یہ بات ثابت ہوگئی کہ ایک چیز کا دوسری چیز سے بدل لینا نہ صرف معیارِ قیمت میں مشکلات پیدا کرتا ہے۔ بلکہ بعض اوقات غیر ضروری مضرت رساں اور مقامی مفاد و اقتصاد کیلیے برباد کن ہوتا ہے۔

اب یہ ضرورت پیش آئی کہ تبادلۂ اشیاء کی بجائے ایک ملک کی قدرتی پیداوار یا مصنوعات کسی ایسی شے سے حاصل کیجائیں جو قیمت کا صحیح معیار قائم کرنے میں مدد دے اور وہ اپنی جگہ مستقل قدر و قیمت

اور عام مقبولیت و محبوبیت رکھتی ہو۔ اسکے ساتھ ہی وہ قلیل المقدار اور کثیر القیمت بھی ہو تاکہ اُسے ایک جگہ سے دوسری جگہ منتقل کرنے میں کوئی زحمت پیش نہ آئے پھر تجزیہ کے بعد بھی اُسکی قیمت کا توازن باقی رہے یعنی اُسے چھوٹے چھوٹے حصّوں میں تقسیم کیا جائے تو وہ حصّے اپنے تناسب کے لحاظ سے پوری قیمت رکھتے ہوں، وہ آسانی کیساتھ تباہ و برباد بھی نہ ہو سکے چنانچہ یہ خوبیاں صرف سونے چاندی اور تانبے میں علیٰ قدرِ مراتب ثابت ہوئیں اور انہی کو دیگر ممالک کی مصنوعات و پیداوار حاصل کرنے کیلیے متفقہ طور پر یہ رائج کر دیا گیا۔

انکشافات کی اس قدر ترقی کے بعد اشیاء کا مبادلہ خرید و فروخت کی صورت میں بدل گیا اور جب دنیا نے تہذیب و تمدن کی طرف ایک قدم اور بڑھایا تو سونے چاندی کے ٹکڑوں نے سکّہ کی حیثیت اختیار کی اور دنیا میں اربابِ تجارت کے کارواں ایک ملک سے دوسرے ملک میں نقل و حرکت کرنے لگے اور خرید و فروخت کا سلسلہ ہر طرف جاری ہو گیا جسکو غیر ملکی یا خارجی تجارت سے تعبیر کرنا چاہیے، اس موقع پر یہ بتا دینا ضروری ہے کہ بین الاقوامی یا خارجی تجارت کے فروغ و ترقی کے تین سبب ہیں:۔

(۱) وسائل درآمد و برآمد و بار برداری۔

(۲) محنت اور تبادلۂ سکّہ کی آزادی۔

(۳) راستوں اور مال وغیرہ کے تحفظ کی ضمانت۔

چونکہ یہ اسباب زمانۂ قدیم میں محدود تھے اس لیے بین الاقوامی تجارت بھی محدود تھی لیکن جس طرح رفتہ رفتہ ان اسباب میں سہولت پیدا ہوتی گئی اُسی طرح خارجی تجارت بھی روز افزوں ترقی کرتی گئی، یورپ جسکی ترقی کا دار و مدار صنعت و حرفت اور تجارت پر ہے عہدِ قدیم میں ایشیا سے بہت پیچھے تھا۔ یورپ کی تجارتی ترقی کو کچھ زیادہ زمانہ نہیں گزرا بلکہ یوں سمجھنا چاہیے کہ ایشیا کے تجارتی انحطاط اور یورپ کے تجارتی عروج کا زمانہ ایک ہے۔ ایشیا میں ہندوستان اپنی صنعت و حرفت اور تجارت میں جو نمایاں امتیاز رکھتا تھا اسکی شہادت تاریخ سے بہم پہنچتی ہے، آج سے ڈیڑھ دو

صدی قبل ہندوستانی مصنوعات اور پیداوار کے لیے یورپ کا ہر ملک چشم براہ تھا اور اربابِ تجارت کی جدوجہد کا بیشتر حصہ ہندوستانی اشیا سے تعلق رکھتا تھا۔

اس میں شک نہیں کہ ہندوستان اپنی خوشگوار آب وہوا کے لحاظ سے ایک زرعی ملک ہے اور جسمانی محنت کا ایک بڑا حصہ ہمیشہ سے ملک کی زرعی پیداوار پر صرف ہوتا ہے لیکن یہ خیال بالکل غلط اور واقعات کے سراسر خلاف ہے کہ ہندوستان زراعت کی طرح اپنی صنعت وحرفت میں ممتاز ونامور نہیں، اگرچہ ہندوستان کی قدیم حرفتیں بڑی حد تک فنا ہو چکی ہیں لیکن اب بھی ملک کے بعض گوشوں میں اُن کے نمایاں اثرات باقی ہیں، یہ امر واقعہ ہے کہ ہندوستان میں ادنیٰ سے لیکر اعلیٰ تک ہر طرح کا سوتی اور ریشمی کپڑا تیار ہوتا تھا جس کی مانگ صرف ہندوستان تک محدود نہیں تھی بلکہ دنیا کے دور دراز ممالک میں بھی سلاطینِ وقت اور اربابِ تمول اُسکے تمنائی رہتے تھے۔ ریشمی ملبوسات پر یہاں جو زرکار گلکاریاں کی جاتی تھیں اور زربفت وکمخواب کے جو قیمتی تھان تیار ہوتے تھے وہ اپنی آپ نظیر تھے۔ اگرچہ اُس وقت ہندوستان کی پارچہ بافی میں مشینری استعمال نہیں ہوتی تھی لیکن معمولی کارگاہوں نے ململ اور جامدانی کے جو نمونے پیش کیے وہ اب تک اہلِ مہارت کو متحیر کر رہے ہیں۔

کچھ کپڑے ہی پر موقوف نہیں تانبے اور پیتل کے خوشنما ظروف، سونے اور چاندی کے دلکش زیورات، ہر طرح کا قیمتی فرنیچر، لوہے کی کارآمد اشیاء، اور مضبوط اسلحہ، رنگ، روغن، عطر، ہاتھی دانت کی حیرت انگیز مصنوعات اور تعیش وراحت کے ہزارہا سامان ہندوستان میں تیار ہوتے تھے، اور ممالکِ غیر کے بازاروں پر چھائے ہوئے تھے، لیکن اب ہندوستان کی تاریخ کا یہ زرین ورق مرثیہ سے کم دردناک اور عبرت انگیز نہیں، کل دنیا ہندوستان کی دست نگر تھی اور آج ہندوستان اپنی ضرورتوں میں دوسرے ملکوں کا حاجتمند ہے، ملک کی وہ حرفتیں جو ہندوستانی دستکاری کے لیے باعثِ ناز تھیں فنا ہو رہی ہیں اور تجارتی روح بالکل مفقود نظر آتی ہے، وہ ملک جو دنیا میں سب سے زیادہ زرخیز سمجھا جاتا تھا اور جس کی دولت وثروت کا افسانہ ممالکِ غیر کے

سلاطین کو مسخر کر دیتا تھا آج دنیا میں سب سے زیادہ غریب اور فلاکت زدہ سمجھا جاتا ہے، وہ ملک جس کے خوانِ نعمت سے دیگر ممالک کے باشندے فائدہ اُٹھاتے تھے آج دوسروں کے عیش و تنعم کو حسرت سے دیکھ رہا ہے اور اُسکی آبادی کا بیشتر حصّہ ایسا ہے جسکو نہ پیٹ بھر کر کھانا ملتا ہے نہ تن پوشی کے لیے کپڑا میسر ہے۔ جو ملک شاہانِ عالم کے لیے زرّین قبائیں بہم پہنچاتا تھا وہ آج اپنے کفن کیلیے مانچسٹر کی ملوں سے التجا کر رہا ہے۔ آخر یہ ناگوار حالت کیوں پیدا ہوئی ہے؟ صرف اس لیے کہ ہندوستان صنعت و حرفت اور تجارت میں تقریباً ساری دنیا سے پیچھے ہے۔

ہندوستان، ہندو اور مسلمان دو قوموں کی مخلوط آبادی کا نام ہے، یہ دونوں قومیں ایک زبردست تجارتی تاریخ اپنے ساتھ رکھتی ہیں، اُس زمانہ میں جب دنیا ریلوں اور دُخانی جہازوں سے واقف نہ تھی انھوں نے مشرق اور مغرب کے سرے ملا دیے تھے اور دنیا کا کوئی گوشہ ایسا نہ تھا جہاں ہندوستان کی پیداوار اور مصنوعات نہ پہنچتی ہوں اور جہاں مسلمان تاجروں کا گزر نہ ہو۔ اُس وقت جبکہ لنکا شائر اور مانچسٹر کی ملیں مصروفِ کار نہیں تھیں، اٹلی، جرمنی اور آسٹریا کے حرفتی بازو بیکار تھے اور امریکہ میں ایڈیسن جیسے موجد پیدا نہیں ہوئے تھے، سارے یورپ پر تاریکی اور نحوست چھائی ہوئی تھی اور ہر طرف سکون و جمود کا عالم طاری تھا، عرب، ایران اور ہندوستان کے تجارتی کاروانوں کی آمد و رفت دنیا کے ہر حصّے میں جاری تھی اور دور دراز ممالک یورپ نہ صرف ایشیا کی قدرتی پیداوار بلکہ عام مصنوعات کے منتظر رہتے تھے اور انکے لوازمِ زندگی کا بیشتر حصّہ ایشیا اور بالخصوص ہندوستان کے دست و بازو کی جد و جہد پر منحصر تھا۔

اس عہدِ قدیم میں ہندو اور مسلمان تاجروں نے اپنی قدرتی سادگی و مشقت پسندی، دلیری اور مواشی باربرداری کی سہولت کے باعث ساری دنیا کو اپنی جولانگاہ بنا رکھا تھا اور اُن کی تجارت نے بلادِ ایشیا سے متجاوز ہو کر شاہانِ یورپ کے ایوانوں تک رسائی حاصل کی تھی اور دنیا کا کوئی ایسا گوشہ نہ تھا جو اُن کے خیر مقدم کے لیے تیار نہ ہو۔ ان قوموں کی حالت پر کس قدر حسرت و افسوس ہے جو ایسا شاندار ماضی رکھنے کے باوجود اس قدر مایوسی افزا موجودہ حالت اور

ایسا تاریک مستقبل پیش کر رہی ہوں۔

خدا کا شکر ہے کہ ہندوستان کی اب وہ حالت نہیں ہے جو چند سال پیشتر تھی، ہر طرف بیداری کے آثار نظر آرہے ہیں اور ایک عام احساس باشندوں میں پیدا ہوگیا ہے لیکن یہ احساس بیکار ہے اگر عمل اس کے ساتھ ساتھ نہ ہو۔ اور عمل کی بہترین صورت یہی ہے کہ تجارت کی روح حیوانی روح کی طرح ہر شخص میں پیدا ہو جائے اور روقت و دولت کا ہر چھوٹے سے چھوٹا حصہ تجارت میں صرف کر دیا جائے، اگر ہندوستان کے باشندے درحقیقت زندگی اور آزادی کی زندگی کے طالب ہیں تو اس سے بہتر وقت اور اس سے زیادہ موزوں موقع اُنکو میسر نہیں آسکتا۔ اُنہیں چاہیے کہ ملک کی مُردہ حرفتوں کو زندہ کریں، تجارت کو اپنا شعار بنائیں اور اُس زندگی کی بنیاد ڈالیں جس نے جاپان و امریکہ کو ساری دنیا سے ممتاز کر دیا ہے۔

اجتماعی اور شخصی حالات اور ملک کے عالمگیر افلاس کو ملحوظ رکھکر اگر موجودہ مشکلات پہ غور کیا جائے تو تجارت کے سوا کوئی دوسرا حل نہیں بتایا جاسکتا، اور اس نقطۂ خیال سے بھی اہلِ ہند کا فرضِ اوّلین ہے کہ وہ اپنی تمام تر توجہ تجارت پر مبذول کریں اور اس طرح اُس نکبت وادبار کو دور کریں اور اُن مشکلات سے عہدہ برآ ہوں جو اُن کی تن آسانی، سہل انکاری اور بیکاری سے عام افلاس کی صورت میں رونما ہوئی ہیں۔ سبھی متمدن ممالک کی روشن مثالوں کے علاوہ یہودی اور پارسی اقوام کا نمونہ بھی ہمارے لیے کچھ کم مایۂ عبرت نہیں جن کی سلطنت اور حکومت گئے ہوئے ہزار ہا سال گزر چکے ہیں لیکن تجارت کی بدولت اُنکی ہستی ابتک دنیا میں قائم ہے اور کاروبار نے اُن کو ایسی مطمئن زندگی اور ایسا تمول عطا کیا ہے کہ دنیا کی فاتح قومیں اُن پر رشک کرتی ہیں اور اپنی مالی گتھیاں سلجھانے میں اُنکی دست نگر ہوتی ہیں۔

ایسی حالت میں کہ یورپ و امریکہ کی ترقی ایک راز نہیں رہی ہے ایسی صورت میں کہ جاپان نے ایشیا میں ایک روشن مثال قائم کر دی ہے اور اس زمانہ میں جبکہ نہ صرف امراء کے ایوانوں میں بلکہ غربا کے جھونپڑوں میں بھی کروسین آئل ساری رات روس و امریکہ کی خارجی تجارت کا

افسانہ سناتا ہے اور ہمارے جیب و دامن کا ہر تار متمدن اقوام کی ترقی کا حال کہتا ہے۔ تجارت کے فوائد پر کسی طویل تبصرہ کی ضرورت نہیں ہے۔ غالباً ہر شخص اس بات سے واقف ہے کہ اُس کے پاس جو کچھ ہے اُسے ایک نہ ایک دن تاجر کے کیش بکس میں پہنچ جانا ہے اور اس لیے تجارت کے فوائد محتاج تشریح نہیں، صرف عمل کی ضرورت ہے اور یہ بات جان لینے کی ضرورت ہے کہ اگر ہم دنیا میں زندہ و باقی رہنا چاہتے ہیں تو اس معزز پیشہ کی طرف توجہ کریں اور تجارت کو اپنی زندگی کا نصب العین قرار دیں، پس ہم کو امید ہے کہ حالات گرد و پیش اور موجودہ صورت واقعات اہل ملک میں ایک تازہ احساس پیدا کرے گی اور وہ ممکن طریقہ سے تجارت کی توسیع و ترقی کی کوشش کرینگے جو ملک کی فلاح و سرسبزی کا واحد ذریعہ ہے۔

موجودہ تجارت کی روح

اشتہار ہے، یعنی کامیاب تجارتی قوموں کی کوئی تجارت ایسی نہیں ہے جو بغیر کسی اشتہار کے چل رہی ہو یورپ میں آٹا دال اور گاجر مولی بیچنے والے تک اشتہار دیتے ہیں اور اشتہار ہی کے ذریعہ سے کامیاب ہوتے ہیں ہندوستانی تاجر خصوصاً وہ لوگ جو ضروریات زندگی کی تجارت کرتے ہیں بہت کم اشتہار دیتے ہیں کیونکہ وہ اشتہار دینا نہیں جانتے اور اشتہار کے فوائد سے ناواقف ہیں، اگر یہی لوگ کامیابی کے دوسرے وسائل اختیار کرنے کے ساتھ اپنی تجارتوں کا با اصول طریقہ سے اشتہار بھی دیں تو یقیناً ان کی کامیابی دوچند ہو سکتی ہے۔

اشتہار کیونکر دینا چاہیے یعنی کس قسم کا اشتہار دینے سے فوائد حاصل ہوتے ہیں؟ ان سوالوں کا جواب آپ کو ہماری کتاب "فن اشتہار" میں ملیگا جو تجارتی سلسلہ کی دوسری کتاب ہے اور جسمیں اشتہار بنانے، چھپوانے اور شائع کرنے کے متعلق تمام ضروری معلومات و ہدایات موجود ہیں، اس کتاب کی قیمت مجلد عہ غیر مجلد ۱۰؍ ہے۔

منیجر نظامیہ دار الاشاعت دہلی سے ملتی ہے

۲

تجارت اور دیگر پیشوں پر اس کی فوقیت

جب انسان عمرِ شعور کو پہنچکر عملی زندگی کے میدان میں قدم رکھتا ہے اور اُسے اپنے وسیلۂ معاش کیلیے کسی مشغلہ کی تلاش ہوتی ہے تو اُسکے سامنے زراعت، حرفت، تجارت اور ملازمت یعنی دنیا میں زندگی بسر کرنے کی چار مقررہ صورتیں یکے بعد دیگرے آتی ہیں اور انہی چار صورتوں میں دنیا کے تمام مشاغل موجود ہیں، اس میں شبہ نہیں کہ زراعت انسان کا سب سے پہلا سب سے اہم اور ضروری مشغلہ ہے اور اسے تعلیمِ فطرت کا سب سے پہلا سبق اور بقائے عالم کا واحد ذریعہ سمجھنا چاہیے، چمنستانِ ہستی کی آبیاری، کسانوں کی عرق افشانی اور معمورۂ دنیا کی آسائش اُنکے دست و بازو کی کوشش پر موقوف ہے، اس لحاظ سے ملک کا جو حصّہ زراعت کے مشقت طلب کاموں میں مصروف ہے وہ اگرچہ اپنے لیے کچھ زیادہ مفید کام نہیں کر رہا لیکن ملک کی بینظیر خدمات انجام دے رہا ہے اور ابنائے ملک پر اس طبقہ کے ایثار و محنت کا شکریہ واجب ہے لیکن مقامی حالات کو پیشِ نظر رکھکر یہ کہا جا سکتا ہے کہ ہندوستان میں اتنی بڑی تعداد زراعت میں مصروف و منہمک ہے کہ وہ موجودہ زراعتی رقبہ کے لیے بالکل کافی ہے، اور ملک کی زرعی پیداوار اور اندرونی ضروریات سے اس قدر متجاوز ہے کہ اب ایک مزید تعداد کا ایثار و قربانی پر آمادہ ہونا ملک کے لیئے مفید نہیں ہو سکتا بلکہ اُس سے وہ لوگ فائدہ اُٹھائیں گے جو دوسرے ملکی زرعی جد و جہد سے متمتع ہو کر اپنا وقت بچا رہے ہیں اور اپنی محنت زراعت کی جگہ دیگر منفعت بخش کاموں پر صرف کر رہے ہیں علاوہ بریں جن دماغوں میں قدرت نے خاص استعداد و قابلیت مضمر رکھی ہے اور جو لوگ عروج و تمول حاصل کرنا چاہتے ہیں اُن کے لیے ضروری ہے کہ وہ اپنے معاشں و معاد

کے لیے دیگر وسائل اختیار کریں کیونکہ جس طرح زراعت کا مفید و کارآمد ہونا مسلمہ ہے اُسی طرح یہ بھی بدیہی ہے کہ کاشتکاری کرکے کوئی شخص کروڑپتی نہیں بن سکتا اور نہ وہ عروج و ترقی حاصل کرسکتا ہے جس پر قوموں کی زندگی کا انحصار ہے۔

زراعت کے بعد دوسری صورت حرفت کی ہے اور یہ بھی کسبِ معاش کا ایک بہترین ذریعہ ہے۔ دنیا میں تمدن کی جو روشنی پھیلی ہے وہ اہلِ حرفہ کی کارگاہوں سے پھیلی ہے۔ جس طرح اہلِ زراعت بنی نوع کو فکرِ شکم سے آزاد کرتے ہیں اُسی طرح اہلِ حرفہ انسانی زندگی کی تمام ضروریات اور لوازمِ عیش وراحت کے ذمہ دار ہیں اور اس لیے دنیا اس محنت پسند طبقہ کے شکریہ سے عہدہ برآ نہیں ہوسکتی۔ لیکن زراعت کی طرح اہلِ حرفہ کی جد وجہد بھی اپنے لیے اُتنی مفید نہیں جتنی دوسروں کے لیے کارآمد ہے، ایک کاریگر تمام دن محنت مشقت کرکے بے ارادہ ایک تاجر کو اپنی محنت کا حقیقی حصہ سپرد کردیتا ہے۔ اس میں شک نہیں کہ بعض حرفتیں اور پیشے نہایت معزز اور کامیاب ہیں لیکن عموماً اہلِ حرفہ اپنی کوششوں سے صرف اُسی قدر فائدہ اُٹھاتے ہیں کہ اُن کی ضروریات روزمرہ جوں توں پوری ہوجائیں، کوئی کاریگر جس نے تجارت سے مدد نہ لی ہو اس وقت تک دولتمند نہیں دیکھا گیا، اس میں شبہ نہیں کہ اہلِ حرفہ کو آزادی حاصل ہے، لیکن اس آزادی سے فائدہ اُٹھانا اُن کے حق میں نہایت مہلک ہے، اگر کسی کاریگر کا ہاتھ دن بھر اپنی کوشش سے باز رہے تو اس کے یہ معنی ہیں کہ وہ شام کو قرض ودام سے اپنی ضروریات بہم پہنچائے، پس یہ ذریعۂ معیشت بھی اُن لوگوں کے لیے منفعت بخش نہیں ہے جو قوم کے تمول کو بڑھانا اور ذاتی فلاکت و افلاس کو دور کرنا چاہتے ہیں۔

اب تیسری صورت جو بظاہر نہایت آسان اور سہل الحصول نظر آتی ہے ملازمت ہے، اور ملک کی ایک بڑی تعداد ملازمت پیشہ ہے، اگر صحیح الفاظ میں ملازمت کا مفہوم سمجھا جائے تو ملازمت کے یہ معنی ہیں کہ انسان اپنی آزادی اور بعض اوقات اپنا ضمیر، اپنے دست وپا ایک دوسرے انسان کے ہاتھ فروخت کرڈالتا ہے، ملازمت کا یہ مفہوم ایک چوکیدار سے لیکر ایک افسر بڑے تک اور ایک

خدمتگار سے لیکر ایک وزیر ریاست تک معمولی فرق مراتب کے ساتھ یکساں صادق آتا ہے۔ آزادی جو انسانی زندگی کی روح ہے اپنے ہی مانند ایک دوسری ہستی کی نذر کر دینا۔ اپنی دماغی قابلیتوں سے خود فائدہ اُٹھانے کی بجائے دوسروں کو فائدہ پہنچانا۔ اپنے دست و پا کی کوشش اور جسمانی قوائے کی جد و جہد دوسروں کے لیے وقف کر دینا ایک ایسی مصیبت ہے جس کو کوئی انسان اُس وقت تک انگیز نہیں کر سکتا جب تک ہمت و جرأت اور آزادی کی اُمنگ قطعاً اُس کے دل سے سلب نہ کر لی گئی ہو، اور طبعی پست ہمتی اور حوصلہ و جرأت کا قدرتی فقدان اُسے غلامی کے لیے آمادہ نہ کرے، ممکن ہے کہ وہ لوگ جو بڑے بڑے عہدوں پر مامور ہیں بخیال خود عزت و حکومت کی زندگی بسر کر رہے ہوں اور یہ سمجھتے ہوں کہ ہم بنی نوع کی ایک تعداد پر فرمانروائی کر رہے ہیں۔ لیکن جب وہ سر بگریباں ہو کر اپنی حقیقی حیثیت اور حالت پر غور کرینگے تو اُن کو معلوم ہوگا کہ وہ در اصل کیسے محکوم اور بے بس ہیں، عہدہ و منصب جس قدر بلند ہوتا ہے اُسی قدر ذمہ واریاں زیادہ ہوتی ہیں، اور آقا کے حضور میں جس قدر ملازم کو قرب و اختصاص حاصل ہوتا ہے اُسی قدر ضمیر کا خون کرنا پڑتا ہے۔ شاید اس سے بدتر زندگی کوئی اور نہیں ہو سکتی کہ انسان اپنی جائز آزادی سے محروم ہو، اپنے ضمیر کی پامالی پر مجبور ہو اور اپنی خواہش و مرضی کے خلاف کسی خدمت پر مامور ہو، ملازمت انسان کی اخلاقی حالت کو بالکل برباد کر دیتی ہے بسا اوقات اُسے تملق و خوشامد پر مجبور ہونا پڑتا ہے، اپنے رتبہ اور حیثیت سے کم درجے کے کام کرنے پڑتے ہیں، جہاں تک محنت و مشقت کا تعلق ہے اگر وہ اُس کا حق ادا کرتا ہے تو عموماً کم معاوضہ پاتا ہے، اور اگر حق نہیں ادا کرتا تو ایک اخلاقی اور مذہبی گناہ اُس پر عائد ہوتا ہے۔ ملازمت کی حالت میں کسب حلال نہایت دشوار بلکہ بعض صورتوں میں ناممکن ہوتا ہے، ان سب باتوں کے علاوہ سب سے بڑی شے جس کے لیے انسان یہ ذلت نفس اور غلامی گوارا کرتا ہے یعنی دولت، وہ بھی جائز طریقوں سے بہت کم حاصل ہوتی ہے، ایسی مثالیں مشکل سے ملیں گی کہ ایک اعلیٰ عہدہ دار صرف اپنی تنخواہ پر قناعت کرکے دولتمند بنگیا ہو۔

چوتھی صورت تجارت کی ہے اور قبل ازیں کہ تجارت کے متعلق ہم کچھ کہیں، ہم ملک کے چار دل

طبیعتوں کی طرف ناظرین کی توجہ مبذول کرنی چاہتے ہیں کیونکہ معاملات مثال کی طرح استدلال سے ذہن نشین نہیں ہوتے، آپ کے سامنے مزارعین، اہلِ حرفہ، ملازمین اور اہلِ تجارت کی چار صفیں موجود ہیں، ان کی حالت کا ایک دوسرے سے موازنہ کیجیے اور غور کیجیے کہ ان میں سب سے زیادہ کامیاب سب سے زیادہ دولت مند، سب سے زیادہ مسرور اور آزاد کونسی جماعت ہے اور جو جماعت آپ کو کامیاب نظر آئے اور جس جماعت میں سب سے زیادہ زندگی کی مسرتیں پائی جائیں اُسی کی پیروی باعثِ نجات تصور کیجیے، یہ مبارک جماعت اربابِ تجارت کی ہے یا اُن کی جو زراعت و حرفت اور ملازمت کو تجارتی اصول سے کر رہے ہیں۔

اس میں ذرا بھی شبہ نہیں کہ تجارت سے بڑھکر کوئی اچھا پیشہ دنیا میں نہیں ہے، جو مادی و روحانی اور دنیادی و دینی فوائد ایک تاجر کو ہر وقت حاصل ہیں وہ کسی دوسرے پیشہ والے کو نصیب نہیں ہیں۔ یہ ایک ایسا زرخیز پیشہ ہے کہ دولت اور تجارت کا مفہوم ایک سمجھا جاتا ہے اہلِ ملازمت اگر آمدنی بڑھانے کا ارادہ کریں تو اُنہیں عموماً ناجائز وسائل سے کام لینا پڑتا ہے، لیکن ایک تاجر رات دن اپنے کام اور کام کے ساتھ آمدنی کو بڑھاتا ہے لیکن نہ اُسے خلاف ورزیِ قانون کی ضرورت پڑتی ہے اور نہ کوئی مذہبی گناہ اُس پر عائد ہوتا ہے۔ علاوہ بریں دیگر پیشہ والے کفایت و جز رسی کے ساتھ کوئی رقم پس انداز کرلیں تو وہ رقم جوں کی توں باقی رہتی ہے، لیکن ایک تاجر کے پاس جو روپیہ پس انداز ہوتا ہے وہ روز افزوں ترقی کرتا ہے اور اُسکی دولت متوازی خطوں کی طرح ہمیشہ بڑھتی چلی جاتی ہے، تجارت کے ذریعہ سے ایک انسان جس قدر دولت حاصل کرسکتا ہے وہ کسی اور ذریعہ سے ناممکن ہے۔ متمدن ممالک میں اسکی روشن مثالیں موجود ہیں اور تجارت کی بدولت نہیں معلوم اس وقت یورپ و امریکہ میں کتنے کروڑپتی اور ارب پتی بن گئے ہیں، جو چند روز اور چند سال قبل لوازمِ زندگی کے لیے محتاج تھے، خود ہمارے ملک میں بھی ہمت افزائی اور تقلید کے لیے ایسے کامیاب تاجروں کی کمی نہیں ہے جن کو تجارت نے قعرِ پستی سے نکالکر عروج و کمال کی بلندیوں پر

پہنچا دیا ہے۔

تجارت کے ذریعہ سے صرف دولت ہی حاصل نہیں ہوتی بلکہ ایک دوسری شے بھی نصیب ہوتی ہے جو کسی طرح دولت سے کم حیثیت نہیں رکھتی اور وہ "آزادی" ہے، کیا آزادی سے بڑھکر کوئی دولت انسان کے لیے ہوسکتی ہے؟ یہ وہ نعمت ہے جس کے لیے ساری دنیا جدوجہد کر رہی ہے، ایک بے زبان طائر سے لیکر ایک عقل مجسم انسان تک اس کے لیے کوشاں ہے جو آزادی ایک تاجر کو میسر ہے وہ درحقیقت کسی اور پیشہ ور کو تو کیا ایک بادشاہ کو بھی میسر نہیں ہے، ایک تاجر اپنے ارادے، اپنی خواہشیں اور اپنا ضمیر پامال کرتے اور اپنی زندگی دوسروں کے قبضہ میں دیدینے پر مجبور نہیں ہے، وہ اپنی خوشی سے خوش اور اپنے رنج سے رنجیدہ ہوتا ہے۔ وہ جو کچھ کرتا ہے اپنی خواہش، اپنے ارادہ اور اپنے ضمیر کے مطابق کرتا ہے، اُسے دنیا میں بیجا خوشامد اور چاپلوسی کی ضرورت پیش نہیں آتی اور یہ اتنی بڑی نعمت ہے جس کے لیے نہ علوم کتنے دولتمندوں، بادشاہوں، اور امیروں نے اپنی امارت اور سلطنت کو خیرباد کہدیا ہے پس جو لوگ آزادی کو اپنا جائز حق سمجھکر حاصل کرنا چاہتے ہیں اُنہیں تجارت کی طرف توجہ کرنی چاہیے۔

انسان کیلیے سب سے زیادہ تکلیف دہ یہ صورت ہوتی ہے کہ اُسے اپنی محنت کا پورا معاوضہ اور اپنی جانفشانی کا پورا صلہ نہ ملے، چنانچہ اہلِ زراعت و اہلِ حرفہ کو بسا اوقات یہ شکایت رہتی ہے کہ اُن کی محنت کا کافی معاوضہ نہیں دیا جاتا، ملازمت پیشہ اشخاص تو ہمیشہ اپنے آقاؤں کی ناقدری کے شاکی رہتے ہیں اور اپنی محنت و مشقت کا کماحقہ معاوضہ نہ ملنے سے اُن کا دل افسردہ اور رنجیدہ رہتا ہے، لیکن تجارت میں یہ بات نہیں ہے، ایک تاجر اپنے کاروبار میں جتنی محنت کرتا ہے اُتنا ہی اُسکو معاوضہ ملتا ہے، اور اُسے یہ شکایت کبھی نہیں پیدا ہوئی کہ اُسنے جو محنت و مصیبت، برداشت کی تھی اور جو تن دہی اور جانفشانی اپنے ذمہ لی تھی وہ رائگاں ہوئی یا اُسکی پوری قیمت نہیں ملی۔ تجارت میں محنت کا نہایت صحیح

معاوضہ ملتا ہے یعنی جتنا کام اتنے دام، جو لوگ زیادہ محنت کرتے ہیں اُن کو زیادہ معاوضہ ملتا ہے۔ جو لوگ کم محنت کرتے ہیں وہ کم معاوضہ پاتے ہیں۔ اس موقع پر انسانی فطرت کے اس پہلو کو بھی فراموش نہیں کرنا چاہیے کہ انسان جس قدر محنت وجانفشانی اپنے ذاتی کام میں کرسکتا ہے وہ کسی دوسرے کے کام میں ناممکن ہے، اور اس کے یہ معنی ہیں کہ صرف تجارت ہی ایک ایسی چیز ہے جو انسان کے جوہرِ ذاتی کو چمکاتی اور فطرتی ودیعتوں کو اُبھارتی ہے۔

تجارت کا ایک اہم فائدہ یہ ہے کہ انسان دنیا کے نشیب وفراز سے آگاہ اور زمانہ کے گرم وسرد سے اچھی طرح واقف ہو جاتا ہے۔ چونکہ ایک تاجر کو صبح سے شام تک طرح طرح کے لوگوں اور مختلف الطبائع آدمیوں سے ملنے جلنے اور مختلط رہنے کا اتفاق ہوتا ہے اس لیے وہ کسی خاص تعلیم وتربیت کے بغیر علم النفس کا پورا ماہر ہو جاتا ہے اور جو شخص بنی نوع کی سائیکالوجی سے واقف ہوگا وہ ظاہر ہے کہ اپنی زندگی کس قدر کامیاب اور خوشگوار بنا سکے گا، دنیا میں تجربہ ایک ایسی بیش بہا شے ہے جو کسی قیمت پر بازار میں نہیں ملتی اور جب تک اُس کے لیے عمرِ عزیز کا ایک بڑا حصہ صرف نہ کیا جائے وہ حاصل نہیں ہوتی، پس ایک تاجر کی یہ انتہائی خوش نصیبی ہے کہ وہ چند سال کے عرصہ میں صدہا سال کے تجربے حاصل کرلیتا ہے، رنج ومسرت، سود وزیاں، اور نیک وبد کا جو صحیح تجربہ ایک تاجر کو ہوتا ہے وہ کسی اور پیشہ والے کو اپنی زندگی میں نہیں ہو سکتا۔ دنیا میں انسان جس قدر تجربہ کار ہوتا ہے اُسی قدر وہ افکار ومصائب سے آزاد رہتا ہے اور اپنی زندگی کو مصیبت کے تمام پہلوؤں سے بچاکر کامیاب بنا سکتا ہے، عہدِ قدیم کے تاجروں کو ایک یہ فائدہ بھی حاصل تھا کہ وہ اپنی تجارت کے سلسلہ میں مختلف امصار ودیارِ عالم کی سیاحت بھی کرتے تھے اور اس لیے مختلف اقوام واقطاعِ عالم کی تاریخ وجغرافیہ سے اُن کو واقفیت حاصل ہوتی تھی جس سے وہ اپنے بنی نوع کو فائدہ پہنچاتے تھے ممکن ہے کہ معمولی حالت میں ایک تاجر کو سیاحت کا موقع پیش نہ آئے لیکن پھر بھی دنیا کے متعلق اُس کی معلومات دیگر اشخاص سے کہیں زیادہ ہوتی ہیں۔ اور یہ معلومات

ایک انسان کے لیے کچھ کم مایۂ ناز نہیں ہے۔

ان خوبیوں کے علاوہ تجارت اعلیٰ درجہ کی معلمِ اخلاق ہے وجہ یہ ہے کہ ایک تاجر میں جب تک اخلاقی خوبیاں مجتمع نہوں جب تک وہ صادق القول، دیانت دار، نیک چلن اور کفایت شعار نہو اُس وقت تک اُس کا کاروبار فروغ و ترقی حاصل نہیں کرسکتا۔ اِس لیے وہ ان اخلاقِ حسنہ کی پابندی پر مجبور ہوتا ہے اور تجارت اُس کے دل و دماغ اور عادات و خصائل کی کافی تربیت کرتی ہے، یہ آراستگی اخلاق اور تہذیب خیالات تجارت کے سوا کسی دوسرے پیشہ میں بہت مشکل ہے، اگر مذہب و تصوف کے پہلو سے دیکھا جائے تو ایک تاجر میں توکل کی جو شان پائی جاتی ہے وہ کسی دوسرے میں نظر نہیں آتی۔ سخت محنت و مشقت اور صرفِ زر کے بعد عواقب و نتایج کو فراخ حوصلگی کے ساتھ خدا پر چھوڑ دینا ایک تاجر ہی کے لیے ممکن ہے۔ ایک تاجر جب صبح کو اُٹھکر اپنی دوکان کھولتا ہے تو اُسکا دل توکل سے معمور ہوتا ہے اور جب وہ اپنا مال اسباب سے لبریز جہاز سمندر کی متلاطم موجوں کے سپرد کردیتا ہے تو اُس وقت خدا کے سوا اُسے کسی پر اعتماد نہیں ہوتا۔ پھر سب سے بڑی بات جو مذہبی نقطۂ نظر سے نہایت قیمتی ہے یہ ہے کہ تاجر صحیح اصولِ تجارت کی پابندی کے ساتھ کم و بیش جو کچھ کماتا ہے وہ طیب و حلال ہوتا ہے، اور اُس پیشہ سے بڑھکر کوئی پیشہ قابل پسند و اختیار نہیں ہوسکتا جس میں عدم جواز کا شائبہ نہ ہو اور جس میں کم سے کم اور زیادہ سے زیادہ جو کچھ حاصل ہو وہ سب مال پاک اور رزقِ حلال ہو۔

تجارت کا فائدہ صرف تاجر ہی تک محدود نہیں رہتا بلکہ دیگر بنی نوعِ انسان تک متجاوز ہوتا ہے، چنانچہ کسی ملک کی صنعت و حرفت کا فروغ اُس کے تاجروں کے ذریعہ سے ہوتا ہے تجارت حرفتوں کو چمکاتی ہے اور محنت پسند اہلِ حرفہ کی حوصلہ افزائی کرتی ہے، جس ملک میں تجارت کمزور ہوتی ہے اُس کی حرفتیں رفتہ رفتہ معدوم ہوجاتی ہیں، اہلِ حرفہ کا کام صرف اس قدر ہے کہ وہ اپنے گھر میں بیٹھکر صبح سے شام تک محنت کریں، لیکن اُن کی محنت کا

معاوضہ دینا اور اُن کے ہنر کو بازار میں نمایاں کرنا تجارت کا فرض ہے ۔ پس اہلِ تجارت اِس فرض کو جس قدر وسعت اور خوش اسلوبی کے ساتھ انجام دینگے اُسی حد تک اُن کے ملک کی حرفتوں میں اضافہ اور ترقی ہوگی ۔ اس کا یہ مطلب ہے کہ ملک کا ایک بڑا طبقہ کاریگروں اور ہنرمندوں کا ایک زبردست گروہ صرف تجارت پر انحصار رکھتا ہے اور ایک تاجر ملک کی اس بے نظیر خدمت پر جس قدر فخر کرے بجا ہے ۔

صنعت و حرفت کی طرح ملک کی تہذیب و شائستگی پر بھی تجارت کا خاص اثر ہوتا ہے ۔ یہ تجارت ہی کی برکت ہے کہ ایک پیرزال کے جھونپڑے میں روس و برہما کا تیل نور پاشی کرتا ہے ۔ یہ تجارت ہی کی برکت ہے کہ ہم اس وقت امریکن قلم اور انگلستانی روشنائی سے یہ سطریں جرمنی کے کاغذ پر لکھ رہے ہیں ۔ مکانوں اور ایوانوں کی آرائش ہماری بوقلموں پوشاکیں لوازمِ زندگی کی افراط اور تمام سامانِ راحت و انبساط تجارت ہی کی بدولت ممکن ہوا ہے ہم اپنی شائستگی ، معاشرت کی آسانی اور اسبابِ تنعم کی کثرت پر ہمیشہ اربابِ تجارت کے منت پذیر ہیں ۔ اگر تجارتوں کے سلسلے بند ہو جائیں تو دنیا کا تمدن صدیوں پیچھے ہٹ جائے اس بنا پر جن لوگوں نے تجارت کا پیشہ اختیار کیا ہے وہ دنیا کے تمدن و شائستگی کے بہت بڑے معاون ہیں اور اپنی ذاتی منفعت کے ساتھ بنی نوع کو بھی بہت بڑا فائدہ پہنچا رہے ہیں ایک اور خاص فائدہ بھی تجارت سے بنی نوع کو پہنچتا ہے اور وہ تجارت کے سوا کسی دوسرے پیشہ سے ممکن نہیں ، یعنی ایک تاجر اپنی ذات کے علاوہ اپنے کاروبار کی بدولت اپنے بہت سے ہم وطنوں اور ہم قوموں کو بھی فکرِ معاش سے آزاد کر دیتا ہے ، جب ایک کوٹھی قائم ہوتی ہے ، کوئی کارخانہ کھلتا ہے یا ایک کاروبار جاری ہوتا ہے تو لازمی طور پر اُس کے مالک کو کارکنوں کی ضرورت پیش آتی ہے ، اور اس طرح اہلِ وطن کی ایک بڑی تعداد کے لیے معاش کا سلسلہ پیدا ہو جاتا ہے ، چنانچہ جن شہروں میں کثرت سے کارخانے قائم ہیں وہاں کی آبادی ہزاروں بلکہ لاکھوں کی تعداد میں مختلف خدمات پر مامور اور فکرِ بیکاری سے

آزاد ہے۔ اس نقطہ خیال سے ایک تاجر کی کاروباری زندگی نہایت مفید اور قابلِ تقلید ہے مختصر یہ ہے کہ تجارت گوناگوں فوائد رکھتی ہے، اور وہ قومیں نہایت مبارک ہیں جو تجارت کی ضرورت اور اہمیت سے واقف ہوگئی ہیں اور شب و روز اس کی وسعت اور ترقی میں سرگرم ہیں۔

اس وقت متمدن دنیا کی ترقی کا انحصار تمامتر تجارت پر ہے اور یہ بات کوئی راز نہیں رہی ہے بلکہ روزِ روشن کی طرح دنیا پر عیاں ہوگئی ہے۔ پس اگر ہمارا ملک اور ہماری قوم ترقی کی خواہشمند ہے تو اُسے پوری سرگرمی اور انہماک کے ساتھ تجارت کو اپنا شعار بنانا چاہیے اور اس معزز پیشہ کو اختیار کرنا چاہیے۔

تجارت کا پہلا عملی سبق

دوکان میں پڑھایا جاتا ہے، اس لیے جو والدین اپنے بچوں کو تجارت میں لگانا چاہتے ہیں انکو چاہیے کہ بچوں کو زبان اور حساب کتاب کی معمولی تعلیم دیکر شروع ہی سے کسی معتمد دوکاندار کے سپرد کردیں تاکہ وہ اُس سے دوکان کا کام لے، اور دوکانداری کی عملی تعلیم دے، اگر اسی زمانہ میں کتاب "فن دوکانداری" بھی بچوں کے مطالعہ میں رہے تو عملی تعلیم اُن کے لیے بہت آسان ہوجائیگی اور اس میں ان کو بہت دلچسپی ہوگی۔

کتاب فنِ دوکانداری" ہمارے تجارتی سلسلہ کی تیسری کتاب ہے جس میں دوکانداری کے متعلق وہ تمام ضروری باتیں بیان کردی گئی ہیں جو ایک دوکاندار کو معلوم ہونی چاہئیں، ناتجربہ کار سے ناتجربہ کار شخص بھی اس کتاب کو پڑھکر بہت جلد ایک کامیاب دوکاندار ہوسکتا ہے۔ اس کتاب کی قیمت مجلد ۱۲؍ غیر مجلد ۱۲؍ ہے۔

ملنے کا پتہ:۔ نظامیہ دارالاشاعت۔ دہلی

۳

تجارت کا اثر عقل و دماغ پر

جس طرح سوسائٹی اور واقعاتِ گرد و پیش سے انسان کی عادات و خصائل اور ذہنی قویٰ متاثر ہوتے ہیں۔ اسی طرح پیشہ بھی عقل و دماغ پر خاص اثر ڈالتا ہے، چنانچہ ایک خوش خلاق آدمی کسی سخت گیر محکمہ میں ملازم ہو کر بدخلق بن سکتا ہے۔ ایک عیش پسند اور سست مزاج شخص فوج یا کسی مشقت طلب ملازمت میں داخل ہو کر نہایت محنتی اور جفاکش ہو جاتا ہے۔ ایک متدین اور نیک سرشت انسان کسی ایسے مشغلے میں جو بد دیانتی کی موثر ترغیبات رکھتا ہو اپنی دیانت اور ایمانداری کو خیرباد کہہ دیتا ہے۔ الغرض انسان جو پیشہ اختیار کرتا ہے وہ اُسکے اخلاق پر کچھ نہ کچھ اچھا یا بُرا اثر ضرور ڈالتا ہے۔ اس بنا پر یہ امر حیرت انگیز نہیں کہ تجارت جس میں آدمی اور پیشوں کی بہ نسبت کہیں زیادہ مصروف و منہمک رہتا ہے عقل و دماغ پر اور عادات و خصائل میں ایک نمایاں تبدیلی پیدا کر دے، اس عنوان پر کہ تجارت سے عقل و دماغ پر کیا اثر پڑتا ہے، ہمارے ملک کے مایۂ ناز مصنف اور شاعر مولانا حالی مرحوم ایک مضمون تحریر فرما چکے ہیں، یہ مضمون نہایت قیمتی اور بہترین معلومات پر مشتمل ہے، اس لیے ہم خود کچھ لکھنے کی بجائے بنظر افادۂ عام مضمونِ مذکور کا ضروری اقتباس ذیل میں درج کرتے ہیں:-

جس طرح بڑے بڑے کامیاب تاجر نوکری کو نہایت حقارت کی نظر سے دیکھتے ہیں اور اس کو ایک ادنےٰ درجہ کی غلامی اور آزادی کا برباد کرنے والا سمجھتے ہیں اسی طرح وہ لوگ جنہوں نے علم و فضل یا مناصب و خدمات کی وجہ سے امتیاز حاصل کیا ہے بیوپار اور دوکانداری

کو قوائے ذہنی اور عقل و اخلاق کے حق میں نہایت مضر بتاتے ہیں، مگر حق یہ ہے کہ تجارت میں ہمیشہ وہی لوگ کامیاب ہوئے ہیں اور ہوتے ہیں جن کے اخلاق درست اور عقل سلیم ہوتی ہے۔

ایک لائق مصنف لکھتا ہے کہ "تجارت کی برابر کوئی چیز انسانی اخلاق کے لیے کسوٹی نہیں ہے۔ ایک عالم جو محض کتابوں کے مطالعہ اور فلسفیانہ استدلال و احتجاج میں رات دن مصروف رہتا ہے وہ خود نہیں جانتا کہ میں کیا چیز ہوں، اگر وہ حقیقت سے آگاہ ہونا اور اپنی عقل و اخلاق کی آزمائش کرنی چاہتا ہے تو اُسکو چاہیے کہ بازار میں قدم رنجہ کرے۔ اُسکو بہت جلد معلوم ہو جائیگا کہ وہ دانشمند اور نیک آدمی ہے یا احمق اور شریر النفس، اُسکی کامیابی اور ناکامی خود اس کو اپنی حقیقت سے خبردار کر دیگی"۔ پس جو قوم تجارت سے کچھ تعلق نہیں رکھتی اُسکے کسی فرد کی نسبت قطعی طور پر یہ نہیں کہا جا سکتا کہ وہ دانشمند و نیک نہاد ہے یا احمق اور بد نہاد

اگرچہ تاجر ہمیشہ مذہب یا کانشنس کی ہدایت سے اپنے اخلاق کی اصلاح نہیں کرتا بلکہ وہ اپنی کامیابی اسی میں سمجھتا ہے کہ اُسکی دیانتداری، خوش معاملگی اور راستبازی پر لوگوں کو اعتماد ہو لیکن جیسا کہ خصائل انسانی کا خاصہ ہے رفتہ رفتہ یہ خصلتیں جو اُس نے بضرورت اختیار کی تھیں اُس کی طبیعت ثانیہ بن جاتی ہیں۔

یہ کہنا کہ تجارت قوائے عقلیہ کے لیے مُضر ہے بالکل واقعہ کے خلاف ہے۔ تاجر کو جس قدر اپنی عقل و تدبیر سے کام لینے کی ضرورت ہوتی ہے ایسی اور کسی پیشہ والے کو نہیں ہوتی۔ نوکری پیشہ کو اپنی نوکری پر قائم رہنے یا ترقی حاصل کرنے کے لیے صرف اپنے معمولی فرائض ادا کرنے کی ضرورت ہے اور کسان کی کامیابی فقط اُس کی محنت اور بخت و اتفاق پر موقوف ہے، مگر تاجر کو باوجود اُن فرائض کے جو ایک سچے تاجر کو ادا کرنے ضرور ہیں ہر وقت عقل سے مشورہ کرنے اور ایک شطرنج باز کی طرح نت نئی چال چلنے کی ضرورت ہے، وہ ہر وقت زمانہ کے تیور دیکھتا ہے اور پبلک کے دل ٹٹولتا ہے، ایک وقت اُسکو قرض لیکر کام چلانا بہت مفید پڑتا ہے۔ مگر دوسرے وقت اُسکو قرض کی بدولت نقصان عظیم اُٹھانا پڑتا ہے، اُسکو اپنے گاہکوں کی نسبت فیصلہ

کرنا پڑتا ہے کہ کس کو نقد سودا دینا چاہیے اور کس کو اُدھار، کبھی نہایت قلیل فائدے پر بلکہ برابر سرابر مال فروخت کر ڈالنا اُس کے حق میں مفید ہوتا ہے اور کبھی اُسکے فروخت کرنے میں جسقدر زیادہ دیر ہو جاتی ہے اُسی قدر اُس کی قیمت بڑھجاتی ہے۔ اکثر اوقات اُس کو منفعۂ کثیر کے لالچ میں راستبازی کے برخلاف عمل درآمد کرنے کی ترغیب ہوتی ہے مگر اسکے ساتھ اُسے اس بات کا خوف بھی دامنگیر ہوتا ہے کہ اگر یہ راز کھُل گیا تو اعتبار نہیں رہیگا۔ غرض اس قسم کی بیشمار حالتیں جن میں انسان متردد رہتا ہے کہ کونسی جانب اختیار کی جائے تاجر کو قدم قدم پر پیش آتی ہیں اور اُسکو عقل و تدبیر سے کام لینے اور کامل غور و فکر کرنے پر مجبور کرتی ہیں۔ اور اس طرح تاجر کی عقلِ معاش روز بروز جلا پاتی جاتی ہے، اس کے برخلاف نوکری پیشہ اور کاشتکار کو ایسے مرحلے بہت کم پیش آتے ہیں، وہ معمولی قواعد کے شارع عام پر آنکھیں بند کیے چلے جاتے ہیں، نوکری پیشہ اگر اپنے فرائض دیانت اور محنت سے انجام دیتا ہے تو اُسے اس بات کا مطلق اندیشہ نہیں ہوتا کہ میری وجہ معیشت میں کچھ کمی واقع ہو جائیگی، کاشتکار کی کامیابی زیادہ تر آسمانی مدد پر منحصر ہے جسمیں انسانی عقل و تدبیر سے بہت کم کام لیتا ہے، ایک تاجر خوب سمجھتا ہے کہ ذرا چال چوکا اور مصیبت میں گرفتار ہوا، اس لیے اُسے پھونک پھونک کر قدم رکھنا ہوتا ہے۔

یہی وجہ ہے کہ جو قوم تجارت سے کچھ تعلق نہیں رکھتی اور نوکری کے سوا کسی اور ذریعہ سے معاش پیدا نہیں کرتی، چند نسلوں کے بعد اُس میں تدبیرِ معاش کا مادہ باقی نہیں رہتا، کیونکہ جس طرح کسی عضو کے معطل اور بیکار رکھنے سے اُسکی قوت زائل ہو جاتی ہے اور اُس میں سکت باقی نہیں رہتی اسی طرح قوائے ذہنیہ سے جب کچھ کام نہیں لیا جاتا تو وہ بالکل ازکار رفتہ ہو جاتے ہیں، اس دعوے کے ثبوت میں ہم کو کہیں دور جانے کی ضرورت نہیں۔ ہندوستان کے مسلمانوں کی مثال اس کے ثبوت کے لیے کافی ہے، جہاں تک غور کیا جاتا ہے ہندوستان کی قوموں میں عقلِ معاش کے لحاظ سے جیسے مسلمان ہیٹے معلوم ہوتے ہیں ایسی کوئی قوم نہیں معلوم ہوتی، خصوصاً عرب، ایران، اور توران کے لوگ جو مسلمان فاتحین کے ہمراہ ہندوستان میں آئے اور نسلاً

بعد نسل ملکی اور فوجی خدمات پر مامور ہوتے رہے اُنکی نسلوں میں تدبیرِ معاش کا مادّہ بہت کم پایا جاتا ہے، کسی قوم کی عقلِ معاش کا اندازہ دو طرح سے ہو سکتا ہے، اولاً موجودہ دولت کے قائم رکھنے یا اُسے ترقی دینے سے، دوسرے عند الضرورت ایسے وسائل بہم پہنچانے سے جن سے دولت و آسودگی حاصل ہو۔ سو ہم مسلمانوں پر دونوں طرح سے نظر ڈالتے ہیں:۔

جہاں تک کہ مذکورۂ بالا نسلوں کے مسلمانوں کا حال ہم کو معلوم ہو ہم ایسی مثالیں بہت کم پاتے ہیں کہ کسی ایسے خاندان میں جسکی نگرانی گورنمنٹ کے ہاتھ میں نہ ہو دو چار پُشت تک دولت و آسودگی یکساں حالت پر یا ترقی روز افزوں کے ساتھ باقی رہی ہو۔ رہی دوسری صورت یعنی عند الضرورت جائز وسائل سے معاش پیدا کرنی اور اپنی ذاتی کوشش سے اپنی حالت درست کرنی سو اس لحاظ سے بھی مسلمانوں کے قدیم خاندانوں کی حالت نہایت سقیم نظر آتی ہے، تجارت، زراعت، یا دستکاری کے ذریعہ سے وہ معاش پیدا کرنی بالکل نہیں جانتے، چونکہ اُن کے آباؤ اجداد نے ہندوستان میں آکر نوکری کے سوا کسی دوسرے ذریعہ سے معاش پیدا نہیں کی اس لیے اوّل تو بجز نوکری کے کسی دوسرے ذریعۂ معاش کا ان کو خیال ہی نہیں آتا، وہ جس طرح مسلمان کی اولاد کا مسلمان ہونا ضروری سمجھتے ہیں اُسی طرح نوکری پیشہ کی اولاد کا نوکری پیشہ ہونا ضروری خیال کرتے ہیں، اور اگر کوئی مجبور ہوکر بیوپار، دوکانداری یا کاشتکاری اختیار کرتا ہے تو جہاں تک ہم کو معلوم ہے مستثنےٰ صورتوں کے سوا ہمیشہ اُس میں ناکامی ہوتی ہے۔

اب رہی ملازمت جسکو وہ اپنا موروثی پیشہ سمجھتے ہیں اُس میں بھی اُن کی مقدار اس قدر قلیل ہے کہ گویا بالکل نہیں ہے، اوّل تو سرے سے عام مسلمانوں کی تعداد سرکاری دفتروں میں بمقابلہ ہندوستان کی دوسری قوموں کے بہت کم ہے اور پھر خاصکر مسلمانوں کی مذکورۂ بالا نسلیں جو اس مقام پر زیر بحث ہیں اُن کا گورنمنٹ سروس میں اتنا بھی حصہ نہیں جتنا آٹے میں نمک۔ اس کا سبب چاہے جو کچھ قرار دیا جائے، خلاصہ یہ ہے کہ مذکورۂ بالا نسلوں کے

مسلمان عقلِ معاش کے لحاظ سے اپنی تمام ہم وطن قوموں سے نہایت پست حالت میں ہیں اور اس کا سبب جہاں تک غور کیا جاتا ہے اس سے بہتر خیال میں نہیں آتا کہ پُشتہا پُشت سے اُن کا ذریعۂ معاش صرف اسلامی سلطنتوں کی ملازمت پر منحصر رہا اور تجارت سے جو عقل کی ترقی دینے والی اور جلا کرنیوالی ہے کبھی اُنکو سروکار نہیں رہا۔

جس طرح تجارت سے قومی عقلِ معاش ترقی پاتی ہے اسی طرح بہت عمدہ اخلاق اور عمدہ خصلتیں صرف تجارت ہی کے ذریعہ سے تمام قوم میں شائع ہوتی ہیں۔ جُزرسی اور کفایت شعاری جس کے بغیر کسی خاندان بلکہ کسی قوم کا وقار دنیا میں قائم نہیں رہ سکتا صرف تجارت ہی کی بدولت تمام قوم میں سرایت کرتی ہے۔ اگرچہ ممکن ہے کہ ہر ایک قوم میں خواہ وہ قوم تجارت پیشہ ہو خواہ نوکری پیشہ کچھ افراد جزرسی اور کفایت شعاری کے ساتھ مخصوص پائے جائیں لیکن ہمارے نزدیک کوئی قوم عام طور پر جُزرس اور کفایت شعار نہیں ہوسکتی جب تک کہ عام طور پر اُس میں تجارت کی توسیع و ترویج نہ ہو۔

تجارت کے اصول جنکی پابندی کرنی تاجر کو لازم ہوتی ہے خود بخود اُسکو جُزرس اور کفایت شعار بنا دیتے ہیں، ایک مہاجن کی نقل مشہور ہے کہ اُس کا بیٹا آوارہ اور بدچلن ہوگیا تھا اُسنے باپ کی بہت سی دولت اُسکی زندگی ہی میں اُڑا دی، ہرچند باپ ملامت اور نصیحت کرتا تھا مگر اُس کے کان پر جوں نہ چلتی تھی۔ آخر جب مہاجن مرنے لگا تو اُس نے بیٹے کو وصیّت کی کہ جو کچھ مال و دولت میں چھوڑتا ہوں اُس کے خرچ کرنے نہ کرنے کا تجھے اختیار ہے کیونکہ تیرے سوا میرا کوئی وارث نہیں، لیکن میں ایک نصیحت کرتا ہوں اُسکو کبھی نہ بھولنا۔ ایک سے لیکر ہزار تک جو کچھ خرچ کرے اور جو کچھ خرچ کے بعد باقی رہے اُسے ہر روز بہی میں لکھ لیا کیجیو اور ہمیشہ آجکا حساب کل اور کل کا حساب پرسوں دیکھتا رہیو۔ بیٹے نے ایسا ہی کیا اور چند روز میں جب اُس نے دیکھا کہ سرمایہ روز بروز گھٹتا جاتا ہے دفعتاً اُس کی آنکھیں سی کھُل گئیں اور اپنے گھر کو سنبھال لیا۔"

جس طرح تجارت سے جُزرسی اور کفایت شعاری کی بنیاد تمام قوم میں پڑتی ہے اسی طرح تحمّل، بردباری، نرمی، اور مرافقت بغیر تجارت کے کسی قوم کی قومی خصلت نہیں بنتی جس سلطنت اور حکومت کا میلان ظلم اور تشدد اور غرور و نخوت کی جانب ہوتا ہے اسی طرح تجارت کا اقتضا یہ ہے کہ وہ تند مزاجوں کو دھیما، مغروروں کو خاکسار، سخت کلاموں کو شیریں زباں اور جباروں کو منکسر المزاج بناتی ہے۔ تاجر کی ضرورتیں ایسی ہیں کہ جب تک وہ تحمل اور بردباری اور شیریں زبانی اختیار نہ کرے ہرگز اپنے پیشہ میں کامیاب نہیں ہو سکتا ایک مصنف لکھتا ہے کہ "دنیا میں سب سے زیادہ خوش اخلاق اور شیریں زباں یہودی لوگ ہیں۔ نہ فرانسیسی نہ اٹلی والے اور نہ جرمن، اور یہی وجہ ہے کہ دنیا میں کوئی قوم یہودیوں کی برابر دولتمند نہیں ہے" اسی سبب سے جو قومیں تجارت پیشہ ہوتی ہیں ایک مدت کے بعد اُن کی نسلیں فطرۃً اُن خصلتوں پر مجبول پیدا ہوتی ہیں کیونکہ اولاد کے جسمانی اور نفسانی قوے اپنے آبا و اجداد کے جسمانی اور نفسانی قویٰ کے تابع ہوتے ہیں جس طرح قوی اور تنومند ماں باپ کی اولاد تنومند ہوتی ہے اُسی طرح تحمّل اور بُردبار، ماں باپ کی اولاد مستثنیٰ صورتوں کے سوا ضرور ہے کہ متحمل و بردبار پیدا ہو۔

راستبازی اور خوش معاملگی بھی تجارت کی کامیابی کے لیے نہایت ضروری ہے کیونکہ جو تاجر راستباز اور خوش معاملہ نہیں ہوتا اُسکی ساکھ شہر یا ملک میں کبھی نہیں بندھ سکتی، اگر وہ فریب یا بدمعاملگی سے کبھی کامیاب بھی ہو جاتا ہے تو بہت جلد اُس کا خمیازہ بھگتنا پڑتا ہے اس لیے تاجر کو مجبوراً راستباز اور خوش معاملہ بننا پڑتا ہے، ہم ہمیشہ بازاروں میں اپنی آنکھ سے دیکھتے ہیں کہ جو دوکاندار گاہکوں کو دھوکا نہیں دیتے اور اپنا مال سب کے ہاتھ ایک ہی نرخ سے بیچتے ہیں وہ چند روز میں اپنے ہم پیشوں سے سبقت لیجاتے ہیں یہانتک کہ اُن کی کامیابی دیکھکر اوروں کو بھی وہی طریقہ اختیار کرنا پڑتا ہے اور اس طرح ممکن ہے کہ رفتہ رفتہ تمام بازار میں راستبازی پھیل جائے۔

ایک دانشمند امریکن مصنف اپنے ملک کے تاجروں کو اس طرح نصیحت کرتا ہے کہ (جس قدر تمہاری تجارت میں راستبازی اور خوش معاملگی زیادہ ہوگی اُسیقدر تمہارا کام جلد ترقی کریگا، تجارت کی ذات میں بھلائی اور نیکی کے سوا کچھ نہیں، مگر انسان نے اپنی بدی سے اُسکو برا بنا دیا ہے اور اپنی خیانت اور بے دیانتی سے اُس کے پاک دامن پر داغ لگایا ہے۔)

اصلی جرأت اور دلیری بھی جیسی تجارت کی بدولت انسان میں پیدا ہوتی ہے ایسی کسی اور پیشہ کے ذریعہ سے نہیں ہوتی شاید وہ لوگ جو تجارت اور دلیری میں منافات سمجھتے ہیں اس بات کو سنکر متعجب ہوں، مگر اُن کو یاد رکھنا چاہیئے کہ "دلیری یا بزدلی کسی خاص فرقہ کے ساتھ خصوصیت نہیں رکھتی ممکن ہے کہ ایک سپاہی یا سپہ سالار نہایت بزدل ہو اور ایک بیوپاری بڑا بہادر ہو جس طرح بہادروں کو میدانِ جنگ میں دلیری اور شجاعت کے کام کرنے پڑتے ہیں اسی طرح ہر شخص کو اپنی روزانہ زندگی میں اکثر موقعوں پر دلیری سے کام کرنا پڑتا ہے، کبھی راستی اور ایمانداری سے کام کرنے میں طرح طرح کے خطرے ہوتے ہیں، کبھی حرص وطمع سے انسان کی نیت ڈانواندول ہو جاتی ہے، اکثر دوسروں کا سہارا چھوڑکر اپنے دست وبازو پر بھروسا کرتے ہوئے جی ہچکچاتا ہے اکثر اوقات ارادوں میں تزلزل واقع ہو جاتا ہے۔ صریح ایک کام کو مفید جانتے ہیں مگر چونکہ کبھی اُسکو نہیں کیا ہے اُس میں ہاتھ نہیں ڈالتے، بعض اوقات اپنے فرائض کاہلی سے یا کسی کے لحاظ سے یا کسی کے خوف سے پورے کرنے دشوار معلوم ہوتے ہیں، غرض اسی قسم کے بے شمار مواقع ہیں جہاں دلیری کی ضرورت ہے۔ پس جو شخص ایسے موقعوں پر دلیری اور جرأت ظاہر کرتا ہے اور خوف یا مروت یا دل کی کمزوری پر غالب آتا ہے اُسکی دلیری اور جرأت فی الحقیقت میدانِ جنگ کی دلیری اور شجاعت سے بدرجہا زیادہ تعریف کے قابل ہے، اور اس قسم کے مواقع جیسے تاجر کو پیش آتے ہیں دنیا میں کسی شخص کو پیش نہیں آتے۔ وہ لاکھوں من غلہ ایسے اتفاقات کے بھروسہ پر جو اُس کے اختیار سے باہر ہیں بے دھڑک خرید کر کوٹھے اور کھتیاں بھر لیتا ہے، وہ لاکھوں کی بدنی بدتا ہے اور نقد روپیہ بائع کی جھولی میں ڈالکر محض امید کے آسرے پر بیٹھ رہتا ہے، وہ ایک ایسے شخص کے

اعتبار پر جس کو کبھی اُس نے آنکھ سے نہیں دیکھا اور جو اُس سے سات سمندر پار رہتا ہے مال سے بھرا ہوا جہازوں کا بیڑا سمندر میں چھوڑ کر تسلی اور اطمینان سے پاؤں پھیلا کے سو رہتا ہے، ایک مصنف لکھتا ہے کہ ایک دور دراز ملک کا سوداگر جو اپنے دوسرے ہم پیشہ بھائی پر صرف خط و کتابت کے ذریعہ سے اعتماد کرتا ہے اور اپنی دولت کا بھرا ہوا جہازوں کا بیڑا سمندر کی موجوں کے حوالہ کرکے نچنت ہو جاتا ہے، کوئی وجہ نہیں کہ اس اعلیٰ درجہ کی انسانی خوبی پر نازاں نہو۔

جو قومیں صرف اس بنا پر کہ اُن کے آبا و اجداد بڑے تلوار کے دھنی، جنگجو اور سپاہی تھے اپنے تئیں بہادر اور شجاع خیال کرتے ہیں، اُن کے لیے اپنی بہادری کی آزمائش کا اس سے بہتر کوئی موقع نہیں کہ وہ تجارت کے میدان میں آئیں۔ اُن کو بہت جلد معلوم ہو جائیگا کہ وہ فی الواقع دلیر اور جری ہیں یا بزدل اور ڈرپوک ہیں۔ الغرض تجارت کی کامیابی کے لیے جس کا مدار تاجر کے مقبول و معتمد خاص و عام ہونے پر ہے، نہایت ضرور ہے کہ تاجر علاوہ عاقل اور مدبر ہونیکے عمدہ اخلاق اور عمدہ خصلتوں سے آراستہ ہو اور اس لیے تجارت کو انسان کا معلم اور اتالیق کہا جائے تو کچھ بیجا نہیں، وہ صرف تاجر ہی کو نیکی نہیں سکھاتی بلکہ تمام ملک میں نیکی پھیلاتی ہے، وہ کسانوں کو ترقی زراعت کی ترغیب دلاتی ہے، وہ کاریگروں سے نوعِ انسان کی تمام آسائش و آرام کی چیزیں تیار کراتی ہے، وہ ایک ملک کی پیداوار دوسرے ملک میں اور ایک سرزمین کی کثرت دوسری سرزمین میں پہنچا کر تمام دنیا کی حاجتیں رفع کرتی ہے، تجارت نے جو فائدے دنیا کی قوموں کو پہنچائے ہیں وہ شمار اور تعداد کی حد سے خارج ہیں۔ ایک مصنف تجارت کی نسبت لکھتا ہے کہ "لڑائی جو انسان کی خونریز دشمن اور ملکوں کی غارت کرنیوالی دیوی ہے، اور جو اب بھی ویسی ہی مہیب اور ہولناک ہے جیسی یونان کے مشہور شاعر ہومر کے زمانے میں تھی۔ اگر کبھی اسکی تیغ خوں آشام ہمیشہ کے لیے میان کی جائیگی تو تجارت ہی کی بدولت کیجائیگی تجارت نے دنیا میں شائستگی کو پھیلایا ہے۔ اُسنے تمام روئے زمین پر انسان کی ضرورت اور آسائش کے سامان برابر تقسیم کیے ہیں۔ اُس نے علوم و فنون کی بیش قیمت اور مفید تحقیقاتوں اور ایجادوں کو رواج دیا ہے اور اُسنے موجدونکی

طبیعت میں نئی نئی ایجاد و اختراع کی تحریک پیدا کی ہے۔ وہ علم اور دین کی اشاعت میں ...ور ترقی ہے، تجارت اور ترقی ہر جگہ لازم و ملزوم رہی ہے۔ انسان کے اندرونی قوی کی ترقی۔ آزادی کی ترقی، غرض ہر طرح ترقی ہی ترقی اُس سے پیدا ہوئی ہے، اُس نے ہمیشہ جس چیز کو جس درجہ پر پایا ہے اُس سے جدا ہوتے وقت اُسکو بلند تر سیڑھی پر چھوڑا ہے، وہ اوّل ایک ملک سے دوسرے ملک میں شائستگی کے لیے بطور طلایہ کے جا کر راستہ تیار کرتی ہے اور پھر شائستگی کو اپنے ساتھ لیکر وہاں پہنچتی ہے، اُس نے وحشیوں کو انسان بنایا ہے اور اُس نے عوام الناس اور اُمرا کو بادشاہی تک پہنچایا ہے، اسی نے موروں کو اپنے عہد میں دنیا کا عقلمند بنایا تھا اور اُسی نے انگریزوں کو اکیلا بلا شرکت غیر تمام ہندوستان کا وارث ٹھہرایا۔



تجارت میں رازداری کی ضرورت

تجارت میں اکثر مالی معاملات ایسے ہوتے ہیں جنکو دوسروں سے مخفی رکھنے کی ضرورت پڑتی ہے چنانچہ اکثر تجارتی کاروباروں میں بعض خاص خاص حسابات مالکان کاروبار خود مرتب کرتے ہیں اور منیموں اور محرروں کو ان کا علم نہیں ہونے دیتے۔

جو تاجر خود باقاعدہ حساب رکھنا اور لکھنا نہیں جانتا اسکو مجبوراً سارا کام منیموں اور محرروں پر چھوڑنا پڑتا ہے جو کاروبار کے بہت سے مخفی و مالی معاملات کا راز فاش کرکے کاروبار کو نقصان پہنچاتے ہیں۔ اسلیے ہر ایک تاجر کو اسکی کوشش کرنی چاہیے کہ وہ خود کم از کم اتنا حساب کتاب سیکھ لے کہ مخفی معاملات کو منیموں اور محرروں پر ظاہر نہ ہونے دے اور اُن کے کام کی نگرانی کر سکے۔ ہماری کتاب "فن بہی کھاتا" کے مطالعہ سے ہر اُردو خواں تاجر انگریزی اور اُردو حساب بہی کھاتہ لکھنا بخوبی سیکھ سکتا ہے، اس لیے ہر ایک تاجر کو یہ کتاب خریدنی چاہیے۔ قیمت مجلد ۸/ غیر مجلد ۶/

ملنے کا پتہ:- مینیجر نظامیہ دار الاشاعت۔ دھلی

۴

دنیا کے کامیاب تاجر اور اُن کے تجربے

دنیا کے نامور اور دولتمند تاجروں میں اکثر ایسے ہیں جو ابتدائے عمر میں نان شبینہ کو محتاج تھے، لیکن ہمت محنت اور استقلال نے ان کو قعر پستی سے نکالکر مسندِ عروج پر پہنچا دیا۔ ایسے کامیاب تاجروں کے حالات جنھوں نے اپنی قوتِ بازو سے تجارت میں ترقی کی ہے ان لوگوں کے لیے جو کاروباری دنیا میں قدم رکھنا چاہتے ہیں یا اپنے کاروباری ارادوں کو عملی صورت میں لاچکے ہیں نہایت حوصلہ افزا ثابت ہوتے ہیں اور انکو دنیا میں تموّل و شہرت اور کامیابی حاصل کرنے میں بڑی مدد دیتے ہیں اس لیے ہم مناسب سمجھتے ہیں کہ ایسے کامیاب تاجروں کے کچھ حالات و اقوال اس کتاب میں بھی درج کردیں تاکہ وہ ناظرین کی حوصلہ افزائی اور رہنمائی کرسکیں۔

ہندوستان میں بھی ایسے کامیاب تاجروں کی کمی نہیں ہے جنھوں نے قوتِ بازو سے دولت اور ناموری حاصل کی ہے اور جنکی قابل زندگیاں سلف طلب کا نمونہ ہیں، تقریباً ہر بڑے شہر میں ایک دو تاجر ایسے ضرور موجود ہیں جنھوں نے نہایت غربت و بیکسی کی حالت سے ترقی کرکے قابلِ رشک دولت و عزت حاصل کی ہے، مگر افسوس ہے کہ ان خوش نصیب ہندوستانیوں کے ایسے حالات باوجود کوشش کے ہمکو دستیاب نہیں ہوسکے جن کا اس کتاب میں درج کرنا ناظرین کیلیے کچھ مفید ثابت ہوتا، وجہ یہ ہے کہ ہندوستان میں نہ تو اہلِ مطابع اس ضروری کام پر توجہ کرتے ہیں اور نہ اربابِ تجارت کو اس کا خیال ہے کہ وہ اپنی قیمتی تجارت جسکی بنا پر انھوں نے کامیابی حاصل کی ہے نو آموز و ناتجربہ کار تاجرونکی [illegible] معلومات کیلیے شائع کریں اسلیے معلومات تجارت کے اس باب کیلیے بھی ہم کو مجبوراً انگریزی کتب

وسائل سے مدد لینی پڑی اور صرف اُن کامیاب تاجروں کے حالات وتجارب اس میں درج کیے جاسکے جو اگرچہ ہندوستانی نہیں ہیں لیکن تجارت میں کامیابی حاصل کرنے کے متعلق اُن کے تجربے ہندوستانیوں کیلیے بھی ویسے ہی کارآمد ہیں جیسا کہ خود ان کی قوم اور وطن کے لیے :-

مسٹر اینڈریو کارینگی :- مسٹر کارینگی امریکہ کے مشہور کروڑپتی جن کے نام سے غالباً کوئی تعلیمیافتہ ناواقف نہیں ہوگا - انہوں نے جس قدر دولت وشہرت حاصل کی وہ محض اپنی قوتِ بازو سے حاصل کی۔ اُنکے والد جامدانی بُننے کا کام کرتے تھے اور صبح سے شام تک لگے رہتے تھے، تب کہیں اپنے مختصر خاندان کے واسطے نہایت غریبانہ سامانِ خورد ونوش پیدا کرسکتے تھے، جب جامدانی کلوں سے بُنی جانے لگی تو اُنہیں مجبوراً اپنے کرگھے فروخت کرڈالنے پڑے اور اپنے بچوں کو امریکہ لیجانا پڑا یہاں اُنہوں نے کارخانہ میں ایک جولاہے کی نوکری کرلی، اُن کے خواب وخیال میں بھی نہ تھا کہ اُن کا بیٹا اسی کارخانہ میں اتنی دولت پیدا کریگا کہ دنیا میں کوئی شخص اُسکا مقابلہ نہ کرسکیگا۔

دنیا میں کامیابی حاصل کرنے کے متعلق "مسٹر اینڈریو" نے جو خیالات ظاہر کیے ہیں اور خود اپنے ہاتھ سے قلمبند کرکے ایک اخبار میں شائع کردیے، اُسکا خلاصہ ذیل میں درج کیا جاتا ہے :-

آپ فرماتے ہیں کہ "میرے نزدیک کامیابی کے چند راز ہیں جن میں سب سے مقدم (۱) ایمانداری ہے۔ اس کے بعد (۲) محنت، اور (۳) خیالات کی یکسوئی، ایک حد تک افلاس بھی کامیابی میں معین ہوتا ہے - غریب اور مفلس والدین کی اولاد لکھ پتی ہوسکتی ہے، انسان کو ہمیشہ خیال رکھنا چاہیے کہ تیرنا اور ڈوبنا اُسی کے اختیار میں ہے۔ لکھ پتی بننے والوں کو یار ومددگار کی تلاش نہیں کرنی چاہیے بلکہ اپنی قوتِ بازو پر بھروسہ رکھنا چاہیے۔ جب کوئی کام شروع کرو تو معاوضہ کے خیال سے پہلے اُسکے متعلق ذمہ داریوں پر خیال کرو، درحقیقت نوعمر آدمیوں کے لیے ذمہ داری ہی سب سے بہتر شے ہے۔ اس کے بعد معاوضہ تو خود بخود مل جائیگا ؛ کام سے کبھی جی نہ چراؤ، اور تمہارا آقا تم سے جو کام لینا چاہے وہ کرو - اگر دفتر میں جھاڑو دینے کی بھی ضرورت ہو تو اُس سے پرہیز نہ کرو، حتے الامکان اپنے دل سے کام میں جدتیں پیدا کرو، اور اسطرح آگے بڑھو

کہ تمہارے افسر بھی واقف ہو جائیں۔ لیکن ان سب باتوں پر ایمانداری کو مقدم سمجھو"۔

مسٹر ریڈ الف ٹک: مسٹر ریڈ الف ٹک انگلستان کے ایک مشہور دولتمند ہیں۔ انہوں نے کرسمس کارڈ بنانے میں کمال پیدا کیا اور اسی کی بدولت لکھپتی بنگئے، ان کے کارخانہ کے کارڈوں کی خوبصورتی اور صفائی دیکھکر انسان متحیر رہ جاتا ہے، اور اسی وجہ سے بڑے دن کے موقع پر لاکھوں روپئے کے کارڈ فروخت ہو جاتے ہیں۔

مسٹر موصوف لکھتے ہیں کہ "میرے نزدیک کامیابی کا بہترین راز اگر اسے راز کہہ سکتے ہیں تو ہر چیز میں کمال پیدا کرنا ہے۔ میرے نزدیک کم از کم یہ ایک ایسی چیز ہے جس سے انسان دنیا میں پوری کامیابی حاصل کر سکتا ہے، دنیا کے جس کام کو شروع کرو اُس میں کمال پیدا کرو، کسی کام کو شروع کرنے سے پہلے اُس کے ہر پہلو پر اچھی طرح غور کر لو اور جب اُسکے انجام دینے کا فیصلہ ہو جائے تو نہایت استقلال اور سرگرمی کے ساتھ اُس میں مصروف ہو جاؤ، اپنا کام بڑی دلیری کے ساتھ انجام دو، اپنے دل میں پہلے جو فیصلہ کر چکے ہو اُسکے خلاف کسی بات سے متاثر نہ ہو، تذبذب سے اجتناب کرو، جب ایک کام کا ارادہ کر لو تو بے کھٹکے اُسے انجام دو مگر کام کرنے سے پہلے اپنی تجاویز اور خیالات کا ایک مکمل خاکہ کھینچ لو، اِس بات کو ہمیشہ دلنشیں رکھو کہ جو کام کرنے کے قابل ہے وہ ضرور اس قابل ہے کہ اُسکو اچھی طرح تکمیل تک پہنچایا جائے"۔

مسٹر چارلس ایم شویب: جن لوگوں کو امریکن اخبارات دیکھنے کا اتفاق ہوا ہے وہ غالباً ایم شویب کے نام سے واقف ہونگے۔ یہ صاحب لوہے کی اُس کمپنی کے پریسیڈنٹ ہیں جو مسٹر اینڈریو کارنیگی نے ایک ارب ڈالر کے سرمایہ سے قائم کی ہے۔ شویب کے والدین نہایت غریب تھے وہ خود ایک زمانہ میں گاڑیاں چلایا کرتے تھے، لیکن ساتھ ہی اُنہیں لکھنے پڑھنے کا شوق تھا۔ علاوہ بریں وہ لوہے کا کام سیکھنے کے نہایت شائق تھے، اسی شوق کی بدولت اُنہیں آخر کار پچاس ہزار ڈالر سالانہ کی تنخواہ پر ملازمت حاصل ہوئی اور کمپنی مذکور میں تین کروڑ ڈالر کے حصہ دار بھی ہو گئے صاحبِ موصوف کامیابی کے متعلق لکھتے ہیں کہ "میں ہمیشہ اپنی ذات پر بھروسہ

رکھتا تھا اور میں اسکو انسان کا بہترین وصف سمجھتا تھا، میں ابتدا سے کام میں محنت کرتا تھا اور دوسروں کی طرح ہر وقت گھڑی پر نظر نہیں رکھتا تھا، کیونکہ آتا ہمیشہ اُن لوگوں کو عزیز دیکھتے ہیں جو کام کو اپنا ذاتی کام سمجھکر تن دہی کے ساتھ انجام دیتے ہیں۔ میں نے جب مسٹر کارنیگی کی ملازمت اختیار کی تو میری سب سے پہلی خواہش یہ تھی کہ انہیں اپنی قابلیت اور سعی و محنت کا یقین دلاؤں، چند روز میں اس کوشش کا نتیجہ یہ نکلا کہ میں مسٹر کارنیگی کا اسسٹنٹ ہو گیا۔ جن لوگوں میں حوصلہ نہیں ہوتا وہ کامیاب نہیں ہوتے، پس جہاں تک ممکن ہو حوصلہ بلند رکھو۔ ہر وقت معلومات حاصل کرو۔ جہاں تک ہو سکے خود پڑھکر اور مطالعہ کر کے معلومات میں اضافہ کرنا چاہیے"

مسٹر جے گاؤلڈ:۔ مسٹر جے گاؤلڈ نیویارک کے قریب ایک موضع کے رہنے والے تھے، ان کے والدین نہایت غریب تھے۔ ابتداءً انہوں نے اپنے موضع کے مدرسہ میں تعلیم پائی لیکن جب نیویارک کے ایک کالج میں داخل ہوئے تو ان کو ریاضی سے بہت شوق پیدا ہو گیا تعلیم سے فارغ ہو کر یہ پیمائش وغیرہ کے کام میں مصروف ہو گئے۔ اضلاع متحدہ امریکہ کے اکثر حصوں کی پیمائش کی اور جس قدر ریلوے لائنیں وہاں نکلیں اُن کی پیمائش کا کام انہوں نے انجام دیا۔ آخر میں یہ ریلوے کمپنیوں میں شریک ہو گئے اور پھر بتدریج پریسیڈنٹ بنگئے، انہوں نے اپنی قوت بازو سے ایک کروڑ ساٹھ لاکھ پونڈ کمائے، کامیابی کے متعلق ان کے خیالات حسب ذیل ہیں:۔

"کوئی ایسی شاہراہ نہیں جس پر چلنے سے انسان دولتمند بن جائے لیکن جو راستہ میری نظر میں قابل اعتماد ہے وہ "سخت محنت" ہے اگرچہ یہ راستہ دشوار گزار اور ناہموار ہے لیکن جو شخص مسلسل اس پر چلا جائیگا وہ ایکدن ضرور منزل مقصود پر پہنچ جائیگا۔ میں ابتدا میں محنت سے گھبراتا تھا، اور اسی لیے گھر سے بھاگ گیا، لیکن باہر جاکر محنت کی قدر معلوم ہوئی اور اُسی کی بدولت میں اس قدر دولتمند بنا۔ محنت اور جفاکشی ہی ایسی چیز ہے جسکی بدولت انسان کامیاب ہو سکتا ہے"

مسٹر ایل۔ ای واٹرمین:۔ مسٹر واٹرمین نے ابتدا میں ایک معمولی سگار فروش کی دوکان کے پیچھے قلم بنانے کا کام شروع کیا، وہ لکھتے ہیں کہ میرے پاس اُس وقت صرف ایک میز اسباب

رکھنے کے لیے تھی، بس اُسی کو میرا دفتر، کارخانہ یا گودام جو چاہو سمجھو، میں خود ہی اپنی اشیاء کا بنانیوالا تھا، خود ہی کلرک تھا، اور خود ہی اکاؤنٹنٹ اور پھر اپنی مصنوعات کو آپ ہی فروخت کرتا تھا۔ ۱۸۸۴ء میں میں نے دو سو قلم تیار کرکے فروخت کیے۔ اب فروری ۱۹۰۵ء میں مال بنانے، فروخت کرنے اور دفتر کے لیے اسی مقام پر چند منزل کی ایک عمارت تیار ہو گئی ہے، اور ایک دوسری فیکٹری ربر اور سُنہری پنوں کے کام کے لیے بنائی جا رہی ہے۔ دو سو اڈ پینڈنٹ قلموں کی بجائے اب آٹھ نو لاکھ قلم بنائے جاتے ہیں، اس وقت لاکھوں آدمی "آئیڈیل فاؤنٹین پن" استعمال کرتے ہیں اور اُس سے مطمئن ہیں، صاحب موصوف فرماتے ہیں کہ ہماری کامیابی کا بڑا راز قلموں سے لکھنے والوں کو خوش کرنے اور اپنے مال کو بہتر بنانے میں ہے۔ ہمیشہ اس بات کی کوشش کیجاتی ہے کہ نئے قلم پہلے سے بہتر ہوں، اگر دنیا میں سب سے عمدہ قلم ہو سکتے ہیں تو وہ ہمارے قلم سمجھے جاتے ہیں۔ پبلک کو ہم پر اعتماد ہو گیا ہے، یہ اعتماد ہماری کامیابی کا دوسرا راز ہے، اس کارخانہ کا ہمیشہ یہ اصول رہا ہے کہ جس طرح ممکن ہو گاہکوں کو مطمئن کیا جائے، اگر خریداری کے بعد قلم میں کوئی عیب ظاہر ہوتا ہے تو اُسے تبدیل کر دیا جاتا ہے، عام خریداروں کی طرح سوداگروں کے ساتھ بھی یہی برتاؤ کیا جاتا ہے، جہاں تک ہمارے امکان میں ہے ہم تاجروں کی مدد کرتے ہیں ہماری ذمہ داری صرف مال دیدینے پر ختم نہیں ہو جاتی، ہم اپنے تاجروں کو الماری، بکس، بورڈ اشتہارات حتے الامکان اپنے پاس سے دیتے ہیں اور سوداگروں کو ان قلموں کی ترویج و توسیع کے متعلق ہدایات و اشارات سے مدد دی جاتی ہے، اس طریق عمل سے ہمارے قلم فروخت کرنیوالے تاجر دل لگا کر کام کرتے ہیں، اُس میں معقول نفع ہوتا ہے اور چونکہ ہمارے قلموں کی قیمتیں ہر جگہ مقرر ہیں اس لیے تاجروں کو مقابلہ کا بھی خطرہ نہیں ہے۔

مسٹر جے۔ آر کین:۔ مسٹر جیمس آر کین آج دولتمندوں کی پہلی صف میں شمار کیے جاتے ہیں، ابتدا میں یہ نہایت مفلس تھے۔ لیکن آخر کار خدا نے اُنہیں اس قدر دولت دی کہ اُنہوں نے تیس تیس لاکھ روپئے ایک ایک دن میں خرچ کیے۔ سب سے پہلے انہوں نے کچھ زمانہ

کیلیفورنیا میں ایک مزدور بنکر بسر کیا، پھر گائیں چرائیں، کچھ دنوں کے بعد ایک اخبار کے رپورٹر بنے بعد ازاں کفایت شعاری سے کچھ سرمایہ بہم پہنچا کر ایک اخبار کی ملکیت حاصل کی۔ جب اُن کے پاس دو ہزار پونڈ جمع ہو گئے تو سین فرانسسکو پہنچے اور وہاں چند سودوں میں صرف دو ہفتے کے اندر انہوں نے بیس ہزار پونڈ کما لیے لیکن بدقسمتی سے ان کا سب سرمایہ بعض وجوہ کی بنا پر تلف ہو گیا لیکن وہ مایوس نہیں ہوئے اور مسلسل محنت کر کے انہوں نے چند سال میں دس لاکھ پونڈ پھر کما لیے۔ اور نیویارک میں قیام پذیر ہو کر گیہوں کی تجارت شروع کی لیکن اس قدر خسارہ ہوا کہ وہ پھر مفلس ہو گئے، تاہم اُن کو اتنا تجربہ ہو گیا تھا کہ سرمایہ کے بغیر بھی وہ کاروبار چلا سکتے تھے چنانچہ اُنہوں نے ریلوے کی خرید و فروخت میں کئی کروڑ روپیہ کمایا۔ مسٹر کین کی نصیحت ہے کہ "ہمت نہ ہارو۔ آنکھیں کھلی رکھو اور پھر عمر میں جتنی مرتبہ چاہو دولت کما لو"۔

مسٹر جے۔ ایس فرائی:۔ یہ انگلستان کے مشہور کارخانہ کوکو کے مالک ہیں، انگلستان کا کوئی ایسا اخبار غالباً نہیں ہے جس میں ان کا اشتہار شائع نہ ہوتا ہو۔ انہوں نے صرف ایک چیز کی تجارت سے کثیر دولت اور شہرت حاصل کی ہے، ان کا مقولہ ہے کہ "اگر کوئی شخص کسی خاص پیشہ کو اختیار کرے اور اس میں ایمانداری سے بھی کام کرے پھر بھی اس کے مقابلہ میں سچی اور حقیقی کامیابی زیادہ تر اُس کے چال چلن پر موقوف ہے"۔ آپ فرماتے ہیں کہ میں محض ہوشیاری اور عقلمندی کے مقابلہ میں چال چلن اور محنت مشقت کو گرانقدر اور قابلِ ترجیح سمجھتا ہوں، اسکے علاوہ زندگی کے تمام تعلقات اور مدارج میں اعتبار حاصل کر لینا سب سے بڑی صفت ہے، سچی کامیابی سے یہی مراد نہیں ہے کہ دولت جمع کر لی جائے بلکہ انسان میں اس بات کے سمجھنے کی قابلیت پیدا ہو جائے کہ خدا نے ہمکو جو نعمتیں عطا فرمائی ہیں اُن کی ذمہ داری ہم پر کس قدر ہے۔

سر ٹامس لپٹن:۔ جنکے نام سے بچہ بچہ واقف ہے ۹ برس کی عمر میں اِدھر اُدھر آوارہ پھرتے تھے اور ایک چھوٹے سے کنبے کیلیے ہر ہفتہ صرف نصف کراؤن کما کر دیا کرتے تھے، اب بھی لپٹن صاحب غالباً دنیا میں چائے کے سب سے بڑے سوداگر ہیں۔ ہندوستان اور سیلون میں چائے کے بہت سے

باغات ان کی ذاتی ملکیت ہیں، علاوہ بریں ہندوستان و امریکہ میں اشیائے خوردنی کے متعلق ان کے بڑے بڑے کارخانے قائم ہیں انہوں نے لاکھوں روپے اپنی عقلمندی اور قوتِ بازو سے پیدا کیا ان کا قول ہے کہ "میں خیال کرتا ہوں کہ میری کامیابی کا راز میخواری سے پرہیز کرنا ہے، نیز خوش اخلاقی اور وقت کی پابندی کرنا جو شخص کاروبار میں ناموری حاصل کرنا چاہتا ہے میری رائے میں یہ سب باتیں اُس کے لیے لازمی ہیں، میخوار پر عموماً کوئی اعتبار نہیں کرتا جو شخص اپنے ہر گاہک کے ساتھ خواہ وہ امیر ہو یا غریب مہربانی کے ساتھ پیش نہیں آتا وہ کبھی کامیاب نہیں ہوسکتا۔ جو شخص وقت کا پابند نہیں ہوتا وہ عموماً اپنے کام کی پرواہ نہیں کرتا۔ اور بعض اوقات صرف ۵ منٹ کی دیر سے ہزاروں روپئے کا نقصان کر بیٹھتا ہے۔"

مسٹر مارگن:۔ مسٹر جے ہرپانٹ مارگن اس وقت دنیائے تمول میں نہایت نامور شخص شمار کیے جاتے ہیں، یہ امریکن ہیں اور ان کی کونسل میں جو لوگ ان کے منشیر ہیں ان کو اتنی تنخواہ دی جاتی ہے کہ کوئی گورنمنٹ اپنے وزیروں کو نہیں دیتی، چند سال قبل انہوں نے امریکہ اور یورپ کی بڑی بڑی کمپنیوں کو ملا کر ایک جہازی ٹرسٹ بنایا تھا جس نے دنیا کو حیران کر دیا تھا، کامیابی کے متعلق ان کی رائے حسبِ ذیل ہے:۔

"اپنی طاقتوں کو ایک مرکز میں مجتمع کرو، جتنی تیزی اور جتنی محنت سے ہوسکے کام کرو، مگر اتنی تیزی اور اتنی محنت مناسب نہیں کہ تم پریشان ہو جاؤ یا گھبرا جاؤ، ہر چند کہ آہستہ اور مسلسل کام کرنا عمدہ اصول ہے لیکن ایک کام کو جلد کرنا اور کیے جانا اس سے بھی عمدہ ہے، ہر شخص کو عادت ڈالنی چاہیے کہ وہ زیادہ اور تیزی کے ساتھ کام کرے، میری رائے میں خوش نصیبی بھی کامیابی کے لیے کوئی چیز ہے، اگرچہ بہت لوگ اسے نہیں مانتے۔"

مسٹر لیوی زڈلیٹر:۔ صاحب موصوف لارڈ کرزن سابق وائسرائے ہند کے خسر اور ایک کروڑپتی امریکن سوداگر تھے، یہ ابتدا گوارڈ سور تھ کمپنی میں محرر تھے ۱۸۶۴ء میں پامر فیلڈ لیٹر کے کارخانہ میں شریک ہوئے اور ۱۸۸۱ء میں کروڑپتی بنکر کاروبار سے سبکدوش ہوگئے۔ یہ امریکہ کے

نہایت کامیاب اور نامور لوگوں میں شمار ہوتے تھے۔ مسٹر لیٹر فرماتے ہیں کہ "میں نے کبھی کوئی قرض نہیں دیا، کبھی کوئی آراضی نہیں خریدی جب تک میں نے پوری طرح معلوم نہیں کر لیا کہ میں کیا کر رہا ہوں، میں نے جب کبھی آراضی کا کوئی قطعہ خریدا تو پہلا ڈالر دینے سے پہلے میں نے یہی معلوم نہیں کیا کہ اسکی گزشتہ اور موجودہ تاریخ کیا ہے۔ بلکہ یہ بھی حساب لگا لیا کہ مجھے عمر بھر اُس سے کیا فائدہ ہوگا میں آراضی کو اپنے پاس رکھکر اُس کی حیثیت بڑھانے کے لیے خریدا کرتا ہوں نہ کہ اُسے جلد فروخت کر دینے کے لیے۔ میں جب تک یہ نہیں دیکھ لیتا کہ کسی کام میں دو اور چار کی طرح نفع یقینی ہے اُس وقت تک اُسے شروع نہیں کرتا۔ مسٹر لیٹر نے ایک شخص سے بیان کیا کہ جب میں محرر تھا ایک دن شام کے وقت مالکوں کا حساب لکھنے اور میزان دینے میں مجھے دقت محسوس ہوئی اُس وقت مجھے خیال ہوا کہ میں ذاتی طور پر بھی کچھ حساب کتاب لکھتا ہوں بس اُس دن سے میں نے اپنا ذاتی حساب لکھنا شروع کیا اور اس سے میری زندگی میں جو کامیاب تغیر ہوا وہ ظاہر ہے"۔

مسٹر رسل سیج:۔ یہ امریکہ کے ایک مشہور دولتمند تاجر ہیں۔ ابتدا میں یہ ایک پنساری کے ہاں میسج بوائے (پیام لانے اور لیجانیوالے) کی حیثیت سے ملازم تھے، رفتہ رفتہ اُنھوں نے کاروباری زندگی شروع کی اور آخر کار تیس کروڑ روپیہ پس انداز کیا۔ مسٹر رسل سیج کا جب انتقال ہوا تو وہ چالیس ۴۰ ریلوے لائنوں کے مالک تھے۔

مسٹر رسل نے ایک مضمون میں لکھا ہے کہ "روپیہ پیدا کرنے کا راز آسانی کے ساتھ معلوم کیا جاسکتا ہے، اور یہ چند عام فہم اصول کی پابندی پر مشتمل ہے، چنانچہ جو شخص دنیا میں دولتمند بننا چاہتا ہے اُسے ذیل کے پانچ بنیادی اصولوں پر سب سے پہلے عمل کرنا چاہیے۔

(۱) دیانت داری (۲) اعتدال

(۳) صبر (۴) پابندی اوقات

(۵) اپنے گھر اور دفتر کے اصولوں کی سخت پابندی اور سان کی تعمیل کی پوری کوشش اسکے علاوہ کچھ اور اصول بھی ہیں جن پر عمل کرنا مختلف حالات کے ماتحت لازمی ہے"۔

دائمی اور وسیع پیمانہ پر کسی کاروبار سے دولت کمانے کیلئے لازمی ہے کہ کاروباری اصولوں کی پابندی کو اپنے اوپر لازم قرار دیا جائے، اپنے کاروبار اور اپنے پیشے کے ساتھ خاص اُنس و شغف پیدا کیا جائے اور ایسے استقلال کے ساتھ کیا جائے کہ جو باتیں منزلِ مقصود میں سدِّ راہ ہوں اُن سب پر فتح حاصل کیجائے۔ ہر جگہ یہی صدا بلند ہو رہی ہے کہ فلاں کاروبار یا فلاں پیشہ میں آدمی بکثرت داخل ہو گئے ہیں اور اب اُس کے فوائد منقسم ہو گئے ہیں۔ لیکن یہ خیال بالکل غلط ہے ہر کاروبار اور ہر پیشہ کی بالائی منزل میں اب بھی جگہ خالی ہے اور ہمیشہ خالی رہیگی"

آگے چلکر مسٹر رسل سیج لکھتے ہیں کہ بددیانتی سے شاید دیانتداری کی نسبت جلد دولت حاصل ہو جائے لیکن کبھی نہ کبھی بددیانتی کا راز ضرور کھُلے گا اور اُس وقت ایسے دولتمند کی خوشی کا خاتمہ ہو جائیگا، انگریزی زبان کی پُرانی مثل کیا ہی اچھی ہے "دیانتداری سب سے اچھا طریق عمل ہے" یہ مثل آج بھی ویسی ہی سچی ہے جیسی کہ پہلے دن تھی، آرام طلبی بھی ایک ایسی عادت ہے جس نے بہت سے اُمراسے اُنکی امانت چھین لی، اور بہت سے پُر امید نوجوانوں کو قبل از وقت ایک گُلِ نوشگفتہ کی طرح مُرجھا دیا۔ اس میں شک نہیں کہ ہر شخص کروڑپتی نہیں ہو سکتا لیکن یہ بات تو ہر شخص کے امکان میں ہے کہ اپنے سرمایہ کو دس گُنا بڑھالے"

امریکہ کے کروڑپتی لوگوں میں زیادہ تر ایسے لوگ ہیں جو بہت ہی غریب خاندانوں میں پیدا ہوئے اُنکے والدین کی آمدنی انتہائی ترقی میں تین پونڈ ہفتہ وار سے زیادہ کسی حالت میں نہیں رہی بلکہ اُن میں سے اکثر ایسے تھے کہ اس قلیل آمدنی کو بھی نعمت غیر مترقبہ سمجھتے تھے۔

مسٹر کلارک:۔ جن کو عوام نے تانبے کے بادشاہ کا خطاب دیا ہے جنکی آمدنی اسّی لاکھ پونڈ سے لیکر بے تعداد رقم تک بتائی جاتی ہے، یہاں تک کہ بعض لوگ کہتے ہیں کہ اُن کو چھ ہزار پونڈ روزانہ آمدنی ہے، ایک نہایت بے حیثیت کاشتکار کے بیٹے ہیں جو اپنی زندگی بھر سو پونڈ سالانہ بھی نہ کما سکے۔ حالانکہ مسٹر کلارک بھی جو آخر میں کروڑپتی ہوئے اُنکی محنتوں میں شامل رہتے تھے۔

مسٹر سٹرٹین:۔ کے والد کشتیوں کی مرمت کرتے تھے، بچے زیادہ تھے اور آمدنی اسقدر قلیل تھی

کہ اُنہیں مجبوراً اپنے ایک بچہ کو مدرسہ سے اُٹھا کر ایک بڑھئی کے سپرد کر دینا پڑا۔ کسے خبر تھی کہ یہ بچہ جو چودہ سال کی عمر میں باپ کا مددگار رہا آگے چلکر بڑے اور مشہور دولتمندوں میں شمار ہوگا۔

وینڈربلٹ:۔ جو دنیا کے مشہور دولتمند خاندان کے بانی ہوئے نہایت غریب باپ کے بیٹے تھے چھ برس کی عمر سے سولہ برس کی عمر تک وہ خود محنت مزدوری کر کے اپنا پیٹ پالتے رہے کبھی اُنہوں نے بازار میں پھر کر اخبار بیچے کبھی ہوٹلوں میں خدمتگاری کی کبھی اسٹیشنوں پر قلی کا کام کیا۔ لیکن عمر کے آخری حصہ میں وہ کروروں پونڈ کے مالک بن گئے۔

مسٹر گولڈ:۔ جنھوں نے مرتے وقت ڈیڑھ کروڑ پونڈ کی دولت چھوڑی بہت ہی غریب کاشتکار کے بیٹے تھے۔ چونکہ اُن کے والد اپنے خاندان کی پرورش صرف اپنی محنت سے نہیں کر سکتے تھے اس لیے اُنہوں نے اپنے بیٹے کو بھی بچپن سے اپنے ساتھ جوتنے بونے میں لگا رکھا تھا جسکا نتیجہ یہ ہوا کہ یہ شخص اتنی دولت کے باوجود نوشت و خواند کی قابلیت سے محروم تھا۔

سر ماٹرم میکسم:۔ موجد میکسیم گن کے والد ایک کارخانہ میں ملازم تھے اور اس درجہ غریب تھے کہ بیٹے کو اپنے ساتھ مزدوری میں لگائے رکھتے تھے۔ یہ کروڑپتی چودہ سال کی عمر تک کبھی کھیتوں پر کام کرتا رہا، کبھی اُس نے کسی بڑھئی کی نوکری کی اور کبھی کسی گاڑی بنانیوالے کے ہاں امیدواری۔

مسٹر جارج ویسٹنگھاؤس:۔ ایک مفلس آدمی کے بیٹے جو ابتداءً ایک کارخانہ میں ادنےٰ ملازمت پر مامور تھا۔

مسٹر جان میکی:۔ جو چاندی کے بادشاہ کہلاتے ہیں، اُن کے باپ نے فاقوں سے تنگ آکر اپنے بیٹے اور بیوی کے ساتھ امریکہ کا سفر کیا، اور وہ یہاں آکر مفلسی کی سخت تکالیف میں مبتلا ہوئے اور مر گئے، اُنکی بیوی کے پاس اتنا بھی نہ تھا کہ ایک وقت کی روٹی چل جاتی لیکن خدا نے اُن کے بیٹے کے مقدر میں اتنی دولت لکھی تھی۔

مسٹر گارڈن بنٹ:۔ مالک اخبار نیویارک ہیرلڈ کے باپ جب امریکہ میں پہنچے ہیں تو اُنکی جیب میں ایک پیسہ بھی نہیں تھا حتٰے کہ دو روز اُنہوں نے فاقے کی حالتیں بسر کیے آخرکار بازار میں کچھ مزدوری

کر کے فاقہ ٹوٹا۔

اقوال

مسٹر جوزف لائنس:۔ "راستہ تلاش کرو، اپنے لیے نیا راستہ پیدا کرو، کام میں جو پہلا قدم اُٹھاؤ گے اُسی پر آئندہ صورتِ حال کا انحصار ہے۔ اپنے وعدہ کو ہمیشہ پورا کرو۔"

سر جے کلفٹن رابن سن:۔ "اپنے اوپر اعتبار رکھو، ترکِ محنت مصیبت کا پیش خیمہ ہے جو کچھ کرو اُس میں بہترین کو مدِ نظر رکھو۔"

مسٹر جے کول مین:۔ "خوش اور خوش مزاج رہو، اپنے کام کی باریکیوں اور خوبیوں پر حاوی رہو، کامیابی کی محراب جس پتھر پر ٹھہرتی ہے وہ ان تین باتوں سے بنتا ہے:۔

(۱) معمولی عقل (۲) محنت (۳) استقلال

سر ٹی۔ ویسٹی ٹارٹ:۔ "محنت سب باتوں پر غالب آجاتی ہے، اپنے موقع کی تاک میں لگے رہو، سورج نکلنے سے پہلے اپنے کام پر چل دو۔"

سر ٹامس آر دیور:۔ "جو آدمی سمجھتا ہے کہ اُسے دنیا سے کوئی سروکار نہیں وہ اپنے آپ کو بڑا دھوکا دیتا ہے۔ اور جو آدمی خیال کرتا ہے کہ دنیا اُس کے بغیر نہیں چل سکتی وہ اُس سے بھی زیادہ غلطی کرتا ہے، اگر تم کسی آدمی کی اصلیت سے واقف ہونا چاہو تو اُس کے سوالات پر غور کرو اُس کے جوابات سے پتہ نہیں چل سکتا۔ مقروض ہو جانا اس قدر آسان ہے جیسے کوئی غبارہ سے گر پڑے، لیکن قرضوں سے سبکدوش ہونا اس قدر دشوار ہے جیسے کوئی اُڑتے ہوئے غبارہ میں سوار ہونا چاہے۔"

مسٹر جے پاسمور ایڈورڈس:۔ "موقع کا دامن مضبوطی سے گرفت میں رکھو۔ حوادثِ زمانہ سے خوب جنگ کرو، معاملہ صاف رکھو، اور کسی سے نہ ڈرو۔"

مسٹر اے۔ ڈبلیو گیمیج:۔ "ایمانداری کا پھل ملتا ہے، چھوٹی چھوٹی چیزوں کی حفاظت کرو۔

زمانہ حرکت میں رہتا ہے، زمانہ کیساتھ تم بھی چلو"
مسٹر والٹن مارگن:۔"موقع سے ہوشیار رہو، اپنے افعال اور اقوال کے نتائج کو سوچ لیا کرو اپنے فرائض بلا خیال معاوضہ پوری قابلیت سے انجام دیتے رہو، انعام خود بخود مل جائیگا"
مسٹر جان پیرس:۔"خوب محنت کرو، آگے بڑھتے رہو، مشکلات کو مغلوب کرکے وجاہت پیدا کرو"
سر ولیم ٹرے لور:۔"ہر کام میں جدت پیدا کرو۔ زمانہ کے حسب حال چلو، جب کوئی کام اختیار کرو تو پھر اُسے آخر تک نباہو"
مسٹر ایڈلیسن:۔"تجارت پیشہ قوم کو یہ بڑا فائدہ ہوتا ہے کہ اُس میں مشکل کچھ ایسے آدمی رہجاتے ہیں جو بیکار اور کاہل ہوں، اور اُن کو زندگی میں ایسے مواقع نہ ملیں کہ وہ اپنے لیے کافی سرمایہ حاصل کرسکیں"
مسٹر روتھ چائلڈ:۔"جھٹ پٹ سودا کرلو، زیادہ اُلجھاؤ میں نہ پڑو، بدقسمت آدمیوں اور منحوس جگہوں سے علاقہ نہ رکھو، محتاط اور بہادر بنے رہو، بہت زیادہ دولت حاصل کرنے کیلیے بہت بڑی مقدار جرأت اور احتیاط کی درکار ہوتی ہے، اور جب دولت کثیر ہاتھ آجائے تو اُس کے سنبھالنے کے لیے دوگنی عقل کی ضرورت ہے"
مسٹر ڈیوڈ ریکارڈو:۔"جو موقع ہاتھ آجائے اُسے جانے نہ دو۔ نقصان کی فوراً تلافی کرو، اور نفع کو بڑھنے دو"
آنریبل جان فریڈلی:۔"ہمیشہ اپنی ذات پر بھروسہ رکھو، کسی دوسرے سے کوئی توقع نہ رکھو"
مسٹر نکلس لانگ ورتھ:۔"جو شخص متمول ہونا چاہتا ہے اُسے مستقل مزاج اور معاملہ فہم ہونا چاہیے"
مسٹر پی۔ٹی بارنم:۔"کامیابی مال تجارت کا بکثرت اشتہار دینے میں مضمر ہے۔
مسٹر جان میکڈانو:۔"جو شخص بہت دولت حاصل کرنا چاہتا ہے اُسے پہلے کھلے دل سے

اپنا روپیہ خرچ کرنا چاہیے۔ تاکہ بعد میں اُسی نسبت سے اُسکو روپیہ ملے۔ کامیاب لوگوں کے تجارب سے فائدہ اُٹھانا چاہیے۔ اور خدا سے اپنی کامیابی کی دعا مانگنی چاہیے۔"

مسٹر رینالڈ۔ "اگر تمہارے پاس ذہن ہے تو محنت سے اُس پر اور جلا ہوگی، تمہاری ذہنی قوت دوہنی بلکہ کہیں زیادہ ہو جائیگی، اور اگر تم کند ذہن ہو تو محنت ضرور تمہاری کمی کو پورا کردیگی، اچھی طرح پوری محنت کرنے سے سب کچھ حاصل ہوتا ہے۔ اور اسکے بغیر کچھ بھی نہیں۔"

جرمی ٹیلر۔ "خبردار! خبردار!! کاہلی سے کوسوں دور بھاگو، اپنے خالی وقت کو مفید کاموں سے معمور رکھو، کیونکہ جب تمہارے اعضا بیکار پڑے رہیں گے اور تمہارا جسم آرام طلب ہو جائیگا اور تمہاری لطیف پاکیزہ روح فکروں اور نیک ارادوں سے معطل رہیگی۔ اور تمہارا دماغ عمدہ خیالات سے خالی رہیگا تو ضرور ہوائے نفسانی، حرص، خبث طینتی اُس خلا میں گھر کریگی جسمانی ریاضت اور جسمانی کام سب کاموں سے زیادہ مفید ہے اور بیشک شیطان کے وسوسوں اور اُس کے فریب اور حیلوں سے بچنے کا عمدہ وسیلہ ہے۔"

مسٹر لوک۔ "جب تک انسان کے اخراجات ہر وقت اُسکی نظر کے سامنے نہوں اُس وقت تک وہ حساب سے چل ہی نہیں سکتا۔"

مسٹر برائٹ۔ "ترقی کے لیے یہ تین چیزیں ضروری ہیں۔ محنت[1]۔ کفایت شعاری[2]، اور بُرے[3] افعال سے پرہیز، جب تک ہم ان پر عمل نہیں کرینگے ترقی نہیں کر سکتے، ترقی کرنے کے لیے کوئی نئی راہ نہیں ہے۔ وہ پُرانی راہ جس پر اگلے لوگ چلے تھے ہمکو بھی اُسی پر چلنا ہوگا۔"

مسٹر ہنری ٹیلر۔ "اگر انسان روپئے پیدا کرنے، اُنکو پس ماندہ رکھنے، خرچ کرنے لین دین کے معاملے یعنی لوگوں کو قرض دینے لینے اور وارثوں کیلیے چھوڑ جانے میں پورا پورا کامل نکل آئے اور کسی مد میں لغزش نہ کرے تو بیشک وہ قریب قریب کامل آدمی کے ہے۔"

بکسٹن۔ "اگر جوان آدمی ہمت اور استقلال پر قائم رہے تو جیسا چاہے ویسا ہو سکتا ہے۔"

ٹاک ول۔ "زندگی میں کوئی بھی ایسا وقت نہیں جسمیں انسان بالکل معطل رہ سکے کیونکہ اُسے

ہر وقت بیرونی یا اندرونی کوشش اور محنت ضرور ہی کرنی پڑتی ہے۔ انسان ایک ایسا مسافر ہے جو سر و ملکوں کی سیر کر رہا ہو، وہ جتنا آگے بڑھیگا اُسے تیز چلنا ہوگا ورنہ سردی کی شدت سے پریشان ہوجائیگا۔ روح کی بڑی بیماری اُس کا افسردہ ہوجانا ہے، اس بیماری سے نجات پانے کے لیے انسان کو ہر وقت کسی نہ کسی شغل میں مصروف رہنا چاہیے۔"

ڈی سٹیئر:۔ "انتظار کھینچنے کی عادت ڈالنی کامیابی کے بھید سے واقف ہوجانا ہے وقت اور صبر کے ذریعہ سے توت کی پتیاں بھی ساٹن بن جاتی ہیں۔"

مسٹر ڈزریلی:۔ "وہ جوان جو روپیہ نہیں دیکھتا اُسے پستی کے سوا کچھ دکھائی نہیں دے سکتا وہ جانور جو اُڑنا نہیں جانتا وہ زمین پر رینگنے کے سوا اُڑنا سمجھ ہی نہیں سکتا، وہ جوانمرد جو آسمان پر تیر چلانا چاہتا ہے اگر آسمان تک نہیں پہنچا سکیگا تو ایک سر بفلک درخت تک تو ضرور ہی پہنچائیگا اسی طرح وہ لوگ جن کے مقاصد اعلیٰ ہوتے ہیں، اگر وہ پوری طرح کامیاب نہیں ہوتے بلاشبہ کچھ نہ کچھ ترقی ضرور حاصل کر لیتے ہیں۔"

بنجمن فرنکلن:۔ "زندگی کی خوشی کے لیے آدمیوں میں باہم راستبازی نہایت ضروری ہے محنت ہی ایک ایسی چیز ہے جس سے دولت اور مرتبہ مل سکتا ہے۔"

ہنٹر:۔ کام کرنیوالے آدمی کا سرمایہ اُسکی تندرستی اور دولت ہے، جو شخص کسی ایسی چیز کو خرید کرتا ہے جسکی اُسے ضرورت نہیں وہ ایسی چیز کو خرید نہیں سکتا جسکی اُسکو ضرورت ہوتی ہے۔"

بسمارک لشمین:۔ "وہ کامیابی کامیابی نہیں ہے جو دوسرں کو رنج پہنچا کر حاصل کی جائے۔"

مسٹر جارج:۔ "تم اپنی زندگی میں جو مفید کام کرنا چاہتے ہو اُن کی فہرست بناؤ اور دیکھتے رہو کہ اس پروگرام پر کس حد تک عمل ہوا ہے۔ ہفتہ، مہینہ، اور سال میں ایکبار اپنے کاموں کا محاسبہ ضروری ہے۔"

مسٹر فیلڈ:۔ "اگر کسی کام میں کمال مقصود ہے تو محنت اور توجہ میں کمی نہ کرو۔"

جانسن:۔ "جو شخص اس انتظار میں ہے کہ ایک ہی دفعہ بہت کچھ کرلیگا وہ کبھی کچھ نہیں کرے گا۔"

تیس ۳۰ ہدایتیں

جو دنیا کے کامیاب تاجروں کے تجربوں سے ماخوذ ہیں

(۱) ہمیشہ بلند خیال رہو، ادنےٰ درجہ کے خیالات یا ادنےٰ درجہ کے کام پر قناعت نہ کرو۔

(۲) ترقی کا موقع ہر وقت موجود رہتا ہے، اور ترقی محنت مشقت کے ساتھ لگاتار کام کرتے رہنے سے ہوتی ہے تم چاہے جس حیثیت میں ہو اُسی حیثیت میں ترقی ہوگی۔

(۳) کوئی امر تمہیں غلط راہ پر چلنے کے لیے آمادہ نہ کر سکے کیونکہ اِس قسم کا ایک قدم، جھوٹ دھوکے اور بددیانتی کا ایک فعل تمہاری بربادی اور تباہی کا باعث ہو سکتا ہے، ایک لمحہ کی غفلت ساری عمر رُلا سکتی ہے۔

(۴) یاد رکھو کہ بُرے کام کا انجام بُرا ہوتا ہے، ممکن ہے کہ تھوڑے وقت کیلیے اُس سے مسرت اور فائدہ حاصل ہو لیکن آخر کار اس کا نتیجہ شرمندگی ہے۔

(۵) سلامتی اسی میں ہے کہ اگر تمہیں معلوم ہو کہ فلاں راستہ غلط ہے یا اُسکے غلط یا صحیح ہونے میں تمہیں شک ہے تو تم ادھر جانے کا نام بھی نہ لو کیونکہ غلطی کرنا درست نہیں ہے، بُرے کاموں سے نفرت کرو اور بدکاروں سے دور بھاگو۔

(۶) یاد رکھو کہ نہ صرف بد دیانتی، دروغ اور بے ایمانی تمہاری کامیابی کی دشمن ہیں۔ بلکہ بےفکری کاہلی اور کام کرنے میں دلچسپی نہ لینا بھی تمہاری کامیابی کی راہ میں ایک خلیج ہے۔

(۷) جو عادات اس وقت تم پیدا کر رہے ہو اُن سے اپنی آئندہ زندگی کے لیے ایک راستہ تیار کر رہے ہو اور اپنے مستقبل کو سانچہ میں ڈھال رہے ہو۔

(۸) نیکنامی ایک بیش بہا چیز ہے اور وہ تمہارے قبضہ میں ہے تمہیں لازم ہے کہ اُسے بیداغ رکھو۔

(۹) حقیقی خوبی ایک دن ضرور اپنا اثر دکھائیگی، اچھے چال چلن سے اعتبار پیدا ہوتا ہے اور جب اعتبار پیدا ہوگا تو تم ضرور کامیاب ہوگے۔

(۱۰) کسی کام کو حقیر سمجھکر نہ کرو۔ جو کام کرو اُسے اچھی طرح کرو کیونکہ جو کام اس قابل ہے کہ اُسے کیا جائے وہ اس قابل بھی ہے کہ اُسے اچھی طرح کیا جائے۔

(۱۱) اپنا کام دل لگا کر کرو اور اپنی تمام توجہ اور دھیان اُس پر خرچ کرو۔ نئی بات سیکھنے کے لیے ہر وقت تیار رہو اور اُس میں سبقت لیجانے کی کوشش کرو اور اپنی جد وجہد میں سرگرم رہو۔

(۱۲) چھوٹی چھوٹی باتوں کا بھی خیال رکھو، کیونکہ اس سے تمہاری عادات و خصائل کا پتہ چلتا ہے یہ چھوٹے چھوٹے معاملات اُن تنکوں کے مانند ہوتے ہیں جو دریا کا بہا ؤ بتایا کرتے ہیں۔

(۱۳) وقت کی پابندی کا بڑا خیال رکھو۔ اس معاملہ میں غفلت کرنا کاروبار کے نظام کو درہم برہم کر دیتا ہے، اس سے نہ صرف اپنا وقت ضائع ہوتا ہے بلکہ دوسروں کے لیے بُری مثال قائم ہوتی ہے۔

(۱۴) صاف اور ستھرے رہو اور کام میں میلا کچیلا رہنے کی عادت ترک کرو، کیونکہ اسکا انجام اچھا نہیں ہوتا اور نہ اس سے کچھ بچت ہوتی ہے، ہر ایک شے کے لیے ایک موقع مقرر کرو اور اس موقع کے لیے اس شے کو اُٹھا رکھو۔

(۱۵) بند و بست انتظام اور قاعدہ سے کاروبار بآسانی چلا کرتا ہے۔

(۱۶) اپنے کام میں پوری مہارت اور کامل واقفیت پیدا کرو، کوشش کرو کہ اُسکی تمام جزئیات کا تمہیں علم ہو جائے، اور اگر اسکے متعلق تمہیں کسی بات کی واقفیت نہ ہو تو نہایت کوشش کیساتھ واقفیت حاصل کرو اور کام کے کسی رخ یا کسی پہلو کو لاعلمی کی حالت میں نہ چھوڑو۔

(۱۷) اپنی زندگی کے ہر ایک کام میں کفایت شعاری برتنے کی عادت پیدا کرو، کیسا ہی خفیف سے خفیف معاملہ ہو اُسکو بھی ہاتھ سے نہ جانے دو کیونکہ کسی کام کو کھو دینا بد دیانتی میں داخل ہوتا ہے، اور وقت کا کھو دینا تو سب سے بُرا ہوتا ہے۔

(۱۸) اپنی حرکات و سکنات میں چست و چالاک رہو، کاہلی تمام کاموں کو مشکل بنا دیتی ہے، محنت و مشقت جاہ و اقبال کی ماں ہے اور حزم و احتیاط اُس کی کنیز۔

(۱۹) جو کام کرو ہنسی خوشی خندہ پیشانی کے ساتھ کرو، کیونکہ اس سے تمہارا کام تمہیں دو بھر نہیں معلوم ہوگا، اور دوسرے کی نگاہوں میں تمہارا کام زیادہ تر قبولیت حاصل کرے گا۔

(۲۰) کسی کام کو لگاتار استقلال کے ساتھ کرتے رہنا انسان کو کامل بنا دیتا ہے، محنت کے بغیر کچھ حاصل نہیں ہوتا، جس شے کی کچھ قیمت نہیں وہ کسی کام کی نہیں ہے۔

(۲۱) اپنے فرائض منصبی سے آگاہی حاصل کرو اور اُن کی انجام دہی میں مصروف رہو۔ صرف نظر سے نہیں بلکہ دل سے اپنے مالک کا کام دیانت اور محنت سے کرو، اور یہی سمجھو کہ یہ تمہارا اپنا کام ہے۔

(۲۲) تمہارے خیالات، افعال اور اقوال میں صداقت ہونی چاہیے حقیقی کامیابی، دغا فریب اور دروغگوئی سے حاصل نہیں ہوتی، اس سے بہتر کوئی بات نہیں کہ افعال میں دیانت اور اقوال میں صداقت ہو، تمہاری راستبازی کی شہرت اور اعتماد تمہارے لیے بہت سی راہیں کھول دے گا۔

(۲۳) دنیا میں گوش، ہوش، اور چشم بینا کھولکر ہوشیارانہ زندگی بسر کرنی چاہیے، اگر تم اشیاء کو صحت و درستی کے ساتھ دیکھو گے اور حزم و احتیاط کے ساتھ غور کرو گے تو اس سے تمہارا علم اور تمہارا اقتدار بڑھیگا اور تمہارے فوائد میں زیادتی ہوگی۔

(۲۴) صرف نیک بننے کے لیئے کوشش نہ کرو بلکہ دوسروں کے ساتھ نیکی کرنے کی بھی کوشش کرو اُس سے بڑھکر کوئی خوش نصیب نہیں ہوسکتا جو خوشی اور مسرت کو کثرت کے ساتھ اپنے گردو پیش پھیلاتا ہے۔

(۲۵) جو کاروبار تم کرنا چاہتے ہو وہ چاہے جتنا ادنےٰ ہو لیکن تم اُسکو پوری عزت کے ساتھ انجام دو، گناہ سے بدتر کوئی کام نہیں اور وہ ترک کرنے کے قابل ہے۔

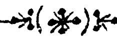
(۲۶) تمہارے عادات و خصائل میں حقیقی رنگ ہونا چاہیے اور اپنے ظاہر و باطن میں کوئی تفریق روا نہ رکھو۔

(۲۷) یاد رکھنا چاہیے کہ خوفِ خدا عقل و دانش کی ابتدا ہے، زندگی کی تمام راہوں میں اُسی کی ہدایت پر ایمان رکھو اور وہی ان راہوں میں تمہاری رہنمائی کریگا۔

(۲۸) بعض اوقات تجربہ سرمایہ سے زیادہ کام آتا ہے۔

(۲۹) ناامید نہ ہو، اپنے دل میں کامیابی اور تکمیل کی توقع رکھو۔

(۳۰) خوب محنت کرو، تدبیر و کوشش میں کوئی دقیقہ اُٹھا نہ رکھو لیکن نتائج کو خدا پر چھوڑ دو۔



نفع ہوا یا نقصان؟

ہندوستان میں ایسے تاجروں کی کمی نہیں ہے جو سالہا سال سے تجارت کر رہے ہیں مگر یہ نہیں بتا سکتے کہ انکو کس سال کتنا نفع ہوا یا کتنا نقصان، نفع اگر ہوا تو کن ذرائع سے اور نقصان ہوا تو کن اسباب سے، بعض خدا کے بندے ایسے بھی ملیں گے جو نقصان اُٹھا رہے ہیں اور مغالطہ میں ہیں کہ انکو نفع ہو رہا ہے۔ علی ہٰذا ایسے لوگ بھی ہیں جو نفع کما رہے ہیں مگر یہ سمجھتے ہیں کہ انکو نقصان ہے کیونکہ ان لوگوں نے نفع نقصان کے کچھ غلط سلط اصول اپنے ذہن میں بٹھا رکھے ہیں جو اصولِ تجارت کے بالکل خلاف ہیں۔

نہ صرف نفع نقصان کی مقدار بلکہ اُنکے ذرائع و اسباب کا معلوم کرنا ایک تاجر کے لیے لازمی ہے کیونکہ بغیر اس کے نہ تو وہ ذرائعِ نفع کو ترقی دیسکتا ہے اور نہ اسبابِ نقصان کا کوئی تدارک کرسکتا ہے اور نفع نقصان کا صحیح علم حاصل نہیں ہوسکتا تاوقتیکہ تجارت کا حساب، اصول علم بہی کھاتہ کے مطابق باقاعدہ نہ رکھا جائے، تجارت کا حساب باقاعدہ رکھنے کیلیے ہماری کتاب "فنِ بہی کھاتہ" کا مطالعہ کرنا چاہیے جسمیں انگریزی اور ہندی بہی کھاتہ کے تمام اصول نہایت خوبی سے بیان کئے گئے ہیں اور انگریزی اور اُردو حسابات کے نمونے بھی دیے ہیں قیمت مجلد عہ غیر مجلد عکر

ملنے کا پتہ

نظامیہ دارالاشاعت۔ دھلی

۵

تجارت کی تعلیم

عام طور پر لوگوں میں یہ خیال پھیلا ہوا ہے کہ ہندوستان میں تجارتی ترقی اُس وقت تک ناممکن ہے جب تک تجارت تعلیم یافتہ ہاتھوں میں نہیں آتی یعنی جب تک گریجویٹوں اور اعلیٰ تعلیم حاصل کیے ہوئے انگریزی داں طبقہ کی توجہ اس پیشہ پر مبذول نہیں ہوتی، ممکن ہے کہ بادی النظر میں یہ خیال کچھ اہمیت رکھتا ہو، لیکن مثالوں اور واقعات کو اگر ملحوظ رکھا جائے تو اس کا دلنشیں ہونا دشوار ہے، دنیا میں جن لوگوں نے تجارت اور کاروبار میں کامیابی حاصل کی ہے اور اس وقت ان کا نام شہرت و ناموری کے آسمان پر چمک رہا ہے اُن میں غالبًا ایک بھی ایسا نہیں ہے جو اعلیٰ ڈگری یافتہ اور کسی مسلمہ یونیورسٹی کا گریجوایٹ ہو، اگر کامیابی کے لیے اعلیٰ تعلیمیافتہ ہونا ضروری ہوتا تو یورپ و امریکہ اور خود ہندوستان میں تاجروں نے دولت و ثروت حاصل کی ہے وہ کبھی کامیاب نہیں ہو سکتے تھے۔

ایک تاجر کیلیے عام تعلیم کس حد تک ضروری یا غیر ضروری ہے اسکے متعلق ذیل میں چند تجربہ کار اور اہل الرائے تاجروں کے خیالات درج کیے جاتے ہیں جن سے اس مسئلہ پر کافی روشنی پڑتی ہے، اور ایک فیصلہ کی رائے قائم کرنے کا موقع ملتا ہے:۔

مسٹر رسل سیج فرماتے ہیں "میں باور نہیں کرتا کہ عام طور پر کالج کی تعلیم کسی نوجوان کے لیے نقصان دہ ہوتی ہے لیکن میں یہ مانتا ہوں کہ کئی صورتوں میں ایسا کرنے سے بہت سا وقت روپیہ اور محنت رائگاں جاتی ہے، اگر وہ اعلیٰ مذہبی تعلیم حاصل کرنی چاہتا ہے یا مصنف و

قانون داں بننا چاہتا ہے تو اس صورت میں یقیناً کالج کی تعلیم اُسے اپنا مدعا حاصل کرنے میں ضرورت سے زیادہ مدد دیگی لیکن اگر وہ نوجوان کاروباری بننا چاہے تو میں نہیں سمجھتا کہ کالج کی تعلیم کس طرح اُس کے لیے فائدہ مند ہو سکتی ہے، جو تعلیم بہت ہی زیادہ ضروری ہے وہ اسکول کی تعلیم ہے اس میں وہ معلومات بھی شامل کرلی جائے جو گھر میں اخبارات و رسائل پڑھنے سے حاصل ہوتی ہے جب لڑکا اسکول کی تعلیم ختم کر چکے تو اُسے فوراً کاروبار میں لگا دینا چاہیے، باقی تعلیم کا کام اُسے کاروبار سے فاضل وقت یا چھٹیوں میں کرنا چاہیے۔

مسٹر جیمز ہل اپنے ایک مضمون میں لکھتے ہیں "میں تعلیم پر نکتہ چینی نہیں کرنی چاہتا اس سے کبھی کسی کو نقصان نہیں پہنچا لیکن زبانوں کی تحصیل اور دیگر اقسام کے اعلیٰ مطالعہ پر اس قدر روپیہ اور وقت ضائع کرنا مناسب نہیں بلکہ نوجوانوں کو ایسی تربیت دینی چاہیے جس سے وہ اپنی آئندہ زندگی میں کامیاب ہوسکیں، میں جانتا ہوں کہ تین چار ریلوے لائنوں پر جن سے میرا تعلق ہے انسی نوّے ہزار آدمی کام کرتے ہیں، ہمارے ہاں ہر قسم کے نوجوان ملازمت کر چکے ہیں، مجھے کالجوں اور اسکولوں کے تعلیم یافتہ نوجوانوں اور دیگر ہر قسم کے نوجوانوں کے کام کا تجربہ ہے جس سے میں اس نتیجہ پر پہنچا ہوں کہ پندرہ سال کا لڑکا بہتر طریقہ سے روزگار حاصل کرسکتا ہے، میں اُسے ایک عمدہ اور کارآمد انسان بنا سکتا ہوں، وہ اُن سے جلد کام سیکھ کر بازی لیجائیگا جو اپنا وقت کالج میں صرف کرتے ہوں گے، کیونکہ ضرورت اسے کام سکھاتی ہے اور اُسے کارآمد ثابت ہونے کے سوا چارہ نہیں۔"

آنریبل مسٹر جارج ہنرڈ فرماتے ہیں کہ "جو لوگ کالج کی تعلیم حاصل کرلے سے قاصر رہے ہیں اُن کو مطمئن رہنا چاہیے اور وہ اپنی شومیٔ قسمت کو نہ رویا کریں، مثلاً دو طالب علم ایک ہی عمر کے ایک ہی وقت اسکول کو چھوڑتے ہیں ایک تو ان میں سے جاکر کالج میں داخل ہوجاتا ہے اور دوسرا کسی کاروباری کوٹھی میں شامل ہوتا ہے۔ فرض کیجیے کہ دونوں کی لیاقت بھی یکساں ہے اور دونوں کو اپنے وقت سے فائدہ اُٹھانے کا یکساں خیال ہے، کالج کا طالبعلم تو سخت جانفشانی

کے ساتھ مطالعہ کرتا ہے، علوم کے ذخائر دماغ میں جمع کر لیتا ہے اور ڈگری بھی اُسے مل جاتی ہے لیکن اسی اثنا میں اُسکی صحت خلل پذیر ہو جاتی ہے اور وہ تندرستی سے جو ہزار نعمت ہے محروم ہو جاتا ہے، کیونکہ جہاں تک مجھے معلوم ہے کم از کم ایک چوتھائی طالبعلم ناقص صحت میں کالج سے رخصت ہوتے ہیں، اس کے برخلاف جو طالب علم کاروباری کوٹھی میں شامل ہوا اُسکی صحت پر کوئی ناگوار اثر نہیں پڑتا، حالانکہ یہاں اُسکی عملی تعلیم کا سلسلہ جاری رہتا ہے اور اُس کا دماغ پس وپیش کے واقعات اور کاروبار کے نشیب و فراز سے پوری طرح متاثر ہوتا ہے صحت کی عمدگی کے علاوہ اُسکی اخلاقی حالت بھی اصلاح پذیر ہوتی ہے، وہ یہاں فروتنی، انکسار، کفایت شعاری، دیانتداری اور دیگر ضروری اخلاقِ حسنہ کی تعلیم حاصل کر سکتا ہے، جو تمام علوم حاصل کرنیکا واحد نتیجہ ہے، اس سے اندازہ ہو سکتا ہے کہ ہمارے نوجوانوں کے لیے خاصکر ایسی حالت میں کہ وہ کاروباری زندگی بسر کرنی چاہتے ہیں، کالج کی تعلیم کس قدر غیر ضروری ہے، کالج کی تعلیم میں صرف وقت اور روپیہ ہی صرف نہیں ہوتا بلکہ انسان صحت جیسی قیمتی شے کو بھی کھو بیٹھتا ہے۔ کالج کی تعلیم صرف اُن لوگوں کے لیے مفید ہو سکتی ہے جو اپنی آئندہ زندگی صرف علمی مشاغل میں بسر کرنا چاہتے ہیں اور دنیا کے زرخیز خداداد خزانوں سے فائدہ اُٹھانے کا ارادہ نہیں رکھتے، اس کے برخلاف جو لوگ میدانِ تجارت کو جولانگاہ بنانا چاہتے ہیں اُن کے لیے ضروری ہے کہ وہ اپنی صحت، وقت، اور روپیہ اپنے کاروباری مشاغل کیلیے محفوظ رکھیں اور ضرورت سے زیادہ تعلیم حاصل کرنے کی طرف توجہ نہ کریں۔

اسی طرح بعض تجارت پیشہ اشخاص کا یہ خیال ہے کہ ایک تاجر کو بالکل جاہل ہونا چاہیے اور تعلیم سے اُس کی تجارتی اسپرٹ برباد ہو جاتی ہے، جہاں تک ہم نے غور کیا ہے یہ رائے بھی غلو اور مبالغہ سے خالی نہیں ہے، تعلیم ایسی شے نہیں ہے جو کسی حالت میں بھی مضرت رساں ثابت ہو، علم عقل کو جلا دینے اور خداداد جوہر کو چمکانے میں اپنی نظیر نہیں رکھتا، پس اگر کسی شخص میں تجارتی اسپرٹ موجود ہے تو تعلیم سے وہ اور زیادہ اُبھرے گی اور اُس میں اور

زیادہ لطافت پیدا ہوگی، علاوہ بریں کوئی تاجر کاروبارِ تجارت میں مصروف رہنے کے باوجود قوم کا ایک متمدن فرد ہونے سے انکار نہیں کرسکتا اور اس لیے اُسے اپنے ذاتی ضروریات اور تہذیبِ عقل و نفس کے لیے تعلیم کی سخت ضرورت ہے۔

ہمارے نزدیک مذکورۂ بالا دونوں متضاد خیالوں کو پیشِ نظر رکھکر یہ فیصلہ مناسب معلوم ہوتا ہے کہ اربابِ تجارت کے لیے تعلیم کا ایک جُداگانہ اور مخصوص نظام مقرر کیا جائے۔ اس نظامِ تعلیم میں یہ امر ملحوظ رکھنا چاہیے کہ بچّوں کی عمر کا بیشتر حصّہ تعلیم میں ضائع نہو۔ اُن کی صحت پر تعلیم کا ناگوار بار نہ پڑے، اُن کا وقت غیر ضروری مضامین میں ضائع نہ کیا جائے، بحالتِ موجودہ ایک تاجر کو اپنے ملک کی مشترکہ زبان کے علاوہ انگریزی زبان سے واقف ہونا ضروری ہے اسی طرح جغرافیہ اور حساب کی تعلیم اس انداز سے مناسب ہے کہ تجارت اور کاروبار کی زندگی میں طلبا کو سہولت پیدا ہو، ضرورت ہے کہ ایک تاجر آسانی کے ساتھ اپنی ملکی اور انگریزی زبان میں خط و کتابت اور گفت و شنید کرسکتا ہو، اور نوشت و خواند سے اس قدر واقف ہو کہ اپنے دفتر کے انتظامات اور کارکنوں کی نگرانی میں اُسے کچھ دقت نہو۔

بہرحال اِس حد تک تو عام تعلیم ضروری ہے، اس کے بعد تجارتی تعلیم کی طرف توجہ کرنی چاہیے۔ تجارتی تعلیم دو طرح کی ہے، ایک خالص علمی اور دوسری عملی، علمی تعلیم تو تجارتی لٹریچر کے مطالعہ اور کمرشیل اسکولوں اور کالجوں میں شریک ہو کر حاصل کی جاسکتی ہے لیکن عملی تعلیم اُس وقت تک ناممکن ہے جب تک کسی کارخانہ میں باقاعدہ حاضر ہو کر پوری توجہ کے ساتھ کام نہ دیکھا جائے اور بذاتِ خود محنت گوارا نہ کی جائے، چنانچہ یورپ میں بھی جہاں تعلیم اس قدر عام ہے تجارتی مشاغل میں داخل ہونے والے نوجوانوں کو تجارتی کوٹھیوں اور دوکانوں میں چند روز رہکر کام سیکھنے کے لیے مجبور ہونا پڑتا ہے۔

جب تک ملک میں کاروباری طلبا کی تعلیم کیلیے کوئی باقاعدہ نظام قائم نہو اُس وقت تک ہمارے خیال میں کم از کم مڈل اور زیادہ سے زیادہ میٹریکولیشن تک تعلیم بالکل کافی ہے اور اسکے بعد

اُنہیں دوکانوں پر کام سیکھنے کے لیے مصروف کر دینا چاہیے۔ لیکن اس موقع پر یہ خیال رکھنا چاہیے کہ جس قسم کی اور جس چیز کی تجارت مقصود ہو اُسی قسم کے کاروبار یا اُسی چیز کی دوکان میں نوجوانوں کی تجارتی تربیت ہونی چاہیے، اس زمانہ میں طلبا کو گاہکوں کی خوشنودی اور رضامندی حاصل کرنے کا ڈھنگ اور دادوستد میں دھوکے سے بچنے کی قابلیت حاصل کرنی چاہیے۔ خرید و فروخت کے مشکل کام میں خاص ملکہ حاصل کیا جائے۔ لیکن اس قسم کی لیاقت تھوک فروشی کی نسبت خوردہ فروشی میں بخوبی حاصل ہوتی ہے، کیونکہ طالبعلم یہاں دیکھتا ہے کہ اسباب کس قیمت پر اور کیسی جانچ پڑتال کے بعد خرید کیا جاتا ہے یہاں چونکہ اُس اسباب کی صحیح قیمت معلوم ہوتی ہے وہ اچھی طرح معلوم کر لیتا ہے کہ اُسے کیا نفع اور کیا نقصان ہو رہا ہے، اس تربیت کا اصلی مقصود یہ ہے کہ ایک خاص کاروبار میں خاص مہارت حاصل کی جائے، اور یہ اُس وقت تک حاصل نہیں ہو سکتی جب تک ایک کام کے نشیب و فراز سے پوری واقفیت نہو۔ اس زمانہ میں نہ صرف تجارتی اشیاء کے پرکھنے کی لیاقت پیدا کرنا کافی ہے، بلکہ یہ معلوم کرنا بھی ضروری ہے کہ وہ کہاں پیدا ہوتی ہیں، کہاں تیار کی جاتی ہیں، اُن کی اصلی قیمت کیا ہے، انکی خرید و فروخت کے لیے کونسی منڈیاں اور بازار مناسب ہیں، اُن پر کیا محصول لیا جاتا ہے، ان تمام مطالب اور مراتب سے آگاہ ہونے کے بعد کاروبار کی سلسلہ جنبانی کچھ زیادہ دشوار نہیں رہتی۔

اگر والدین اولاد کے لیے تجارت کا پیشہ انتخاب کریں تو اُنکا فرض ہے کہ ابتدا ہی سے تجارتی تعلیم و تربیت شروع کر دیں۔ بچوں کو تاجروں کے دلچسپ حالات جن سے حوصلہ و ہمت محنت و مشقت، کفایت شعاری اور جز رسی کا سبق ملتا ہو، کہانیوں کی صورت میں سُنائے جائیں، اُن قوموں کے واقعات سُنائے جائیں جنہوں نے تجارت میں کامیابی حاصل کی ہے۔ معمولی روزمرہ کے واقعات میں کفایت شعاری کی تعلیم دی جائے، اگر گھر میں کوئی کاروبار یا دوکان ہو تو بچوں کی جانب سے ایک رقم کاروبار میں لگائی جائے اور اُنہیں اُس کے بڑھنے سے وقتاً فوقتاً آگاہ کیا جائے تاکہ اُنہیں کفایت شعاری، جز رسی، اور دولت کو بڑھانے کی ترغیب پیدا ہو۔

کاروباری آدمیوں کا یہ طریق عمل نہایت مفید و مؤثر ہے کہ وہ ابتدا ہی سے بچوں میں کاروبار کی عادت ڈالتے ہیں صبح سے چار بجے تک بچے تعلیم حاصل کرتے ہیں اور چار بجے سے شام تک ایک تھیلی میں کوڑیاں لیکر سبزی فروشوں اور دیگر ادنےٰ درجہ کا نداروں میں گھومتے ہیں، ایک پیسہ کے بھنانے میں اُنہیں چار یا آٹھ کوڑیاں بچ رہتی ہیں اور اس طرح شام تک وہ چار پانچ پیسے کما کر اپنے گھر کو واپس ہو جاتے ہیں بعض لڑکے سگرٹ دیا سلائی، پیسے اور ریزگاری یا اسی طرح کی کوئی چیز لیکر بیٹھتے ہیں اور شام تک دو چار آنے کما لیتے ہیں، ان کا منافع سرمایہ میں شامل ہو جاتا ہے اور چند سال کے عرصہ میں اُنکی مقدار سینکڑوں تک پہنچ جاتی ہے، اس طریق عمل سے بچوں کو کئی فائدے پہنچتے ہیں۔

(۱) اُن کو عملی حساب سے واقفیت ہوتی ہے، عقل بڑھتی ہے اور تعداد و شمار کی مشق ہوتی ہے۔

(۲) روپئے پیسے کی قیمت کا صحیح اندازہ ہوتا ہے اور وہ سمجھنے لگتے ہیں کہ روپیہ کس مشکل اور جانفشانی سے پیدا ہوتا ہے۔

(۳) وہ بازار کے رنگ سے واقف ہو جاتے ہیں۔ لین دین کا تجربہ ہوتا ہے، محنت مشقت کی عادت پڑتی ہے، اور یہی باتیں زندگی کے آئندہ نظام اور کامیابی کی بنیادیں ہیں" جب لڑکے شعور کو پہنچ جائیں تو اُنہیں دوکانوں پر یا کاروبار کی کوٹھیوں میں رکھنا چاہیے، جب تک اُنکی عام تعلیم کا سلسلہ جاری رہے اُس وقت تک مناسب ہے کہ وہ صرف ایک گھنٹے یا بشرط گنجائش دو گھنٹے کاروبار کی عملی تعلیم میں صرف کریں اور پھر بتدریج اس وقت کو بڑھاتے جائیں، لڑکوں کا یہ وقت محض تفریح میں صرف نہیں ہونا چاہیے بلکہ اُنہیں ایک تربیت گاہ کی طرح دوکان پر تعلیم و تربیت حاصل کرنی چاہیے، چیزوں کے طریق فروخت، گاہکوں کے ساتھ برتاؤ، سامان کی داشت و نگہداشت، مال کی بہم رسانی اور اُسکے ملنے کی منڈیوں سے اُن کی پوری واقفیت بہم پہنچانی چاہئے بلکہ موقع ملے تو تاجروں کے ہمراہ خرید و فروخت کیلیے بڑے بڑے تجارتی شہروں میں سفر کرنا چاہئے جب وہ ماغ ان تمام معاملات میں پختہ ہو جائے اور کاروباری سوسائٹی میں رہتے ہوئے کافی زمانہ گزر جائے تو اپنے کاروبار کی سلسلہ جُنبانی کرنی چاہیے۔

ان کوششوں کے ساتھ ہی ساتھ تجارتی لٹریچر کا مطالعہ کامیاب اور دولتمند تاجروں کی سوانحعمریاں اور تجارتی اخبارات و رسائل کا مطالعہ بھی جاری رکھنا چاہیے کیونکہ اس سے معلومات میں اضافہ، خیالات میں وسعت اور حوصلوں میں بلندی پیدا ہوتی ہے۔ اُن نوجوانوں کو جو کاروباری زندگی بسر کرنا چاہتے ہیں تجارت پیشہ اشخاص اور ماہرینِ تجارت سے برابر ملاقاتیں کرنی چاہئیں۔ اور کم از کم خط و کتابت کا تو ضرور التزام کرنا چاہیے۔ اگر ممکن ہو تو اس مقصد سے سفر بھی مناسب ہے۔ اپنے ملک کے بڑے بڑے شہروں میں مختلف کوٹھیوں اور کارخانوں کو غائر نظر سے دیکھنا چاہیے۔ اُن کے مالکوں اور منیجروں سے تبادلۂ خیالات کرنا چاہیے۔ اگر گنجائش ہو اور حالات مساعدت کریں تو جاپان، یورپ اور امریکہ کی سیاحت دماغ کو روشن کرنے میں بہت کچھ مفید ثابت ہو سکتی ہے۔

ہمارے ملک میں ایک بڑی مصیبت یہ ہے کہ لوگ عموماً ایسی حالت میں کام چھیڑ دیتے ہیں کہ اُنہیں اُس کام کے متعلق کسی طرح کا تجربہ نہیں ہوتا۔ عام طور پر یہ سمجھ لیا گیا ہے کہ تجارت کے لیے سرمایہ کے سوا اور کسی چیز کی ضرورت نہیں ہے، چنانچہ وہ لوگ جن کے پاس کوئی رقم ہوتی ہے اور وہ تجارت کرنی چاہتے ہیں، سوچے سمجھے بغیر، اپنی مناسبت کا اندازہ کیے بغیر، مقامی حالات اور ضرورت پر غور کیے بغیر کوئی کام شروع کر دیتے ہیں، اس ناعاقبت اندیشی کا نتیجہ یہ ہوتا ہے کہ وہ اپنے مقصد میں کامیاب نہیں ہوتے اور چند روز میں اپنا سرمایہ اور اندوختہ ناتجربہ کاری کی وجہ سے برباد کر کے ہمیشہ کے لیے کامیابی سے ہاتھ دھو بیٹھتے ہیں۔

۶

کاروباری آدمی کا نظامِ عمل

وہ لوگ جو تجارتی اور کاروباری زندگی بسر کرنی چاہتے ہیں اُن کو سخت ضرورت ہے کہ سب سے پہلے ایک کاروباری شخص کے نظامِ عمل سے واقف ہوں اور وہ تمام اوصاف اپنی ذات میں مجتمع کریں جو ایک کامیاب تاجر کے لیے درکار ہیں۔ جن لوگوں نے دنیا میں کامیابی حاصل کی ہے اُن کی زندگی کا عمیق مطالعہ اور اُن کے سوانح پر غور و خوض کرنے سے معلوم ہو سکتا ہے کہ ایک کام شروع کر دینا اور محض روپیہ لگا دینا کامیابی کے لیے کافی نہیں ہے بلکہ جب تک اُن ضوابط پر پوری طرح عمل نہ کیا جائے جو تجارتی زندگی کے لیے مخصوص ہیں اور اُن تمام عادات و اوصاف کو پیدا نہ کر لیا جائے جو تجربہ اور مشاہدہ نے اربابِ تجارت کے لیے لازمی قرار دیے ہیں اُس وقت تک ترقی اور کامیابی دشوار ہے۔ اگرچہ ہر شخص اپنے مقامی اور شخصی حالات پیشِ نظر رکھکر خود بھی فیصلہ کر سکتا ہے کہ اُسے اپنی کامیابی کے لیے کس طریق عمل کی ضرورت ہے اور محنت و جفاکشی کے کون کون سے پہلو اُسکے لیے لازمی ہیں، تاہم ذیل میں ہم اصولی طور پر ایک تاجر کے نظامِ عمل پر بحث کرتے ہیں اور اُن قواعد و ضوابط کا ذکر کرتے ہیں جو ہر کاروباری کیلیے مشترکہ طور پر نہایت ضروری ہیں، اور جن کے بغیر تجارتی زندگی کے کسی شعبہ میں کامیابی ناممکن ہے:-

قول و قرار کی پابندی

انسان جو کچھ اپنی زبان سے کہے اور جو وعدہ کرے اُس کا پورا کرنا نہایت ضروری ہے

قول و قرار کی پابندی ہر شخص کے لیے ضروری ہے، لیکن ایک تاجر کے لیے تو فرض ہے۔ تجارت کا دار و مدار اعتمادِ باہمی پر ہے اور جب تک قول و قرار کی پابندی نہ کیجائے اُس وقت تک اعتماد ناممکن ہے، لوگ ادنٰے معاملات اور معمولی رقوم کیلیے دستاویزیں لکھتے ہیں، گواہ مقرر کرتے ہیں، لیکن کاروباری حلقوں میں لاکھوں روپے کا لین دین صرف زبانی قول و قرار پر ہوجاتا ہے۔ ایک تاجر اپنی زبان سے جو کچھ کہتا ہے اُسکی پابندی بڑے سے بڑا نقصان ہو جانے کے باوجود ضروری سمجھتا ہے، کیونکہ ایک تاجر کے لیے دیوالیہ اور برباد ہوجانا اتنا باعثِ شرم نہیں جتنا قول و قرار کا پابند نہونا اُس کے لیے باعثِ ذلت ہے۔ اگر بدقسمتی سے کوئی تاجر اپنی بات کا پکا نہ ہو تو بازار میں اُس پر کوئی اعتماد نہیں کرتا اور تجارت کی حوصلہ مندیوں سے وہ کسی طرح کا فائدہ نہیں اُٹھا سکتا۔ درحقیقت اعتماد بجائے خود ایک سرمایہ ہے، بلکہ تجارت میں جو کام اعتماد اور ساکھ رکھنے سے نکلتے ہیں وہ بعض اوقات سرمایہ سے بھی ممکن نہیں، پس قول و قرار کی پابندی کو کاروباری کیرکٹر کا ایک اہم جُز سمجھنا چاہیے۔

بے پروائی اور جلد بازی

اپنے فرائض سے بے پروا ہونا اور اپنے کاموں کو جلدبازی کے ساتھ انجام دینا ایک تاجر کیلیے سمِ قاتل ہے اور حتی المقدور اس سے اجتناب ضروری ہے، بے پروائی جن لوگوں کی عادت میں شامل ہوجاتی ہے وہ دنیا میں کبھی ترقی نہیں کرسکتے، بعض اوقات ایک دنی سی بات میں بے پروائی کرنا بڑے بڑے نقصانات کا باعث ہوتا ہے، اسی طرح جلدبازی بھی کاموں کو بگاڑ دیتی ہے، کاروبار اور اُسکے کسی ادنٰے ترین کام سے بھی تاجر کو بے پروائی نہیں کرنی چاہیے، اور کسی کام کو اچھی طرح سوچے سمجھے بغیر انجام نہیں دینا چاہیے۔ جلدبازی نہ غور و فکر میں اچھی ہے اور نہ کاموں میں پسندیدہ ہے، سر والٹن مارگن ایک کامیاب اور مشہور تاجر کا مقولہ ہے کہ "اپنے افعال اور اقوال کے نتائج کو خوب سوچ لیا کرو، اپنے فرائض بلا خیالِ معاوضہ پوری قابلیت سے انجام دیتے رہو انعام خود بخود ملجائیگا۔" الغرض بے پروائی کا انجام ہمیشہ مہلک ہوتا ہے اور جلدبازی کے بعد آدمی کو کفِ افسوس ملنا پڑتا ہے

دوسروں کی بے ضرورت محتاجی

آرام طلبی اور تن آسانی ایک تاجر کے لیے نہایت خطرناک اور ہمیشہ ناکام رکھنے والی خصلت ہے، محنت، مستعدی اور کامل سرگرمی کے بغیر کاروبار میں کبھی کامیابی حاصل نہیں ہو سکتی، وہ شخص یقیناً تجارتی روح سے محروم ہے جو ایک کام آپ کر سکنے کے باوجود دوسرے کا محتاج رہتا ہے۔ اگر آپ کامیابی اور ترقی کے متمنی ہیں تو اُن کاموں کے لیے دوسروں کی مدد حاصل نہ کریں جنھیں آپ خود انجام دے سکتے ہیں، ملازمین سے بے ضرورت کام لینا آدمی کو بالکل ناکارہ اور اپاہج بنا دیتا ہے حتّی المقدور اپنا کام آپ کرنا چاہیے اور جب تک کام کی مقدار یا نوعیت اپنے امکان اور طاقت سے باہر نہ ہو اس وقت تک ملازموں سے امداد نہیں لینی چاہیے۔ کیونکہ اس طرح نہ صرف مالی نقصان ہوتا ہے اور کام عموماً خاطر خواہ انجام نہیں پاتا بلکہ خود تاجر بیکار، سست اور نکما ہو جاتا ہے۔ لہٰذا اس بُری عادت سے اجتناب ضروری ہے۔

کام کی تکمیل

جن کاموں کا ہو جانا ضروری ہے اُن کو ادھورا چھوڑنا گویا اپنے آپ کو دانستہ نقصان پہنچانا ہے۔ کام کو ادھورا چھوڑنے کے دو سبب ہیں یا تو قدرتی سستی اور بے پروائی یا ایک وقت میں کئی کاموں کے انجام دینے کی نامناسب کوشش اور یہ دونوں باتیں اجتناب کے لائق ہیں، مسٹر لاویلا نے اپنی ہدایات میں کیا خوب کہا ہے۔ "جو شخص ایک وقت میں صرف ایک ہی کام کرتا ہے وہ اُس شخص سے کہیں بہتر ہے جو ایک وقت میں کئی کاموں کا خون کر دے"۔ ایک ہی وقت میں چند کاموں کیطرف متوجہ ہونے سے انسان کی قوت بٹ جاتی ہے اور وہ اُن میں سے کسی کام میں بھی اپنی پوری قوت صرف نہیں کر سکتا۔ آخر وہ اُن سب میں ناکام رہتا ہے اور اُس کی تمام آئندہ ترقیاں رُک جاتی ہیں، تلوّن، عدم استقلال اور گھبراہٹ اُس کا خمیر بن جاتی ہے اور پھر ہر کام کو وہ ادھورا چھوڑنے لگتا ہے۔ مسٹر نلسن کہتے ہیں۔ "میری ترقی کا صرف یہ باعث ہے کہ میں ہر کام پر ہمیشہ پندرہ منٹ

پہلے سے ٹلا رہتا تھا"۔ سر والٹر سکاٹ کا ارشاد ہے "اپنا وقت کبھی رائگاں نہ کرو جو کام کرنا ہو اُسے فوراً کرلینا چاہیے، اپنے کاموں سے فرصت پا چکنے کے بعد آرام کرنا چاہیے۔ پہلے ہی سے آرام اور تن آسانی کے خیال میں پڑے رہنا اُس کام سے دست بردار ہونا ہے۔ اور نتیجہ دستِ افسوس ملنا اور سر پیٹنا" مسٹر ڈیوٹ نے اپنی ہدایات میں لکھا ہے کہ "ہر ایک کام کو اُسکے وقت میں انجام دے لینا کامیابی، ترقی اور خوش سلیقگی کی دلیل ہے" مسٹر ڈزرئیلی فرماتے ہیں کہ "ترقی کاموں کے پختہ اور پورا کرنے پر منحصر ہے، لیکن کاموں کا پختہ اور پورا ہونا محنت کے بغیر ناممکن ہے" الغرض کامیابی اور ترقی حاصل کرنے کے لیے نہایت ضروری ہے کہ ہر وہ کام جسکی تکمیل ضروری اور ممکن ہے ادھورا نہ چھوڑا جائے ✦

رازداری

اہلِ کاروبار کے لیے نہایت ضروری ہے کہ وہ اپنے تجارتی منصوبوں اور ارادوں کو مخفی رکھیں اور اپنے معاملات دوسروں پر ظاہر نہ کریں، کیونکہ ہم پیشہ تاجر اس تاک میں رہتے ہیں کہ اگر دوسرے کا کوئی عمدہ خیال اُن کو معلوم ہو جائے تو اُس سے فائدہ اُٹھانے میں سبقت لیجائیں۔ بعض اوقات معاملات کا وقت سے پہلے اظہار بہت زیادہ نقصان دہ اور خطرناک ثابت ہوتا ہے، اور بنا بنایا کھیل بگڑ جاتا ہے، علاوہ بریں یہ بھی دیکھا گیا ہے کہ اگر عمل میں لائے جانے سے پہلے ارادہ ظاہر کر دیا جائے تو اُسکی طاقت جاتی رہتی ہے اور اگر بدقسمتی سے لوگوں نے تائید کی بجائے اُس سے مخالفت ظاہر کی تو کام کرنے والے کا دل افسردہ ہو جاتا ہے۔ پس بہتر یہ ہے کہ تاجر اپنے تمام کاروباری منصوبوں کو مخفی رکھے، اور اپنے تجارتی معاملات کو ہر کس و ناکس پر ظاہر نہ کرے تاکہ اُس کے مستحکم ارادوں میں کسی طرح کا ضعف نہ آنے پائے۔ اور وہ تمام خطرات سے محفوظ رہے۔

سرمایہ پر ضرورت سے زیادہ بار

ایک عاقبت اندیش اور ہوشیار تاجر اپنے سرمایہ پر ضرورت سے زیادہ بار نہیں ڈالتا جس کا نتیجہ فائدہ کی جگہ ہمیشہ نقصان ہوتا ہے، ایک مشہور مثل ہے کہ "جتنی چادر ہو اُتنے پاؤں پھیلاؤ" تاجر کو اس کا ہمیشہ خیال کرنا چاہیے، اگر سرمایہ کم ہے اور تجارت کو زیادہ وسعت دی گئی تو نتیجہ یہ ہوگا کہ عنقریب مزید روپے کی ضرورت محسوس ہوگی اور روپیہ نہ ملنے کی حالت میں وہ تمام کام برباد ہو جائینگے جن کو شروع کیا گیا ہے۔ وہ مسافر عقلمند ہے جو سفر سے پہلے اپنی طاقت کا اندازہ کرلے آپ کو جو قدم اُٹھانا چاہیئے وہ کامل غور و خوض کے بعد اُٹھانا چاہیے تاکہ قدم آگے بڑھا کر پھر پیچھے نہ ہٹنا پڑے، کام کا چھوٹے پیمانہ سے شروع ہو کر بتدریج وسعت پذیر ہونا اس سے کہیں زیادہ خوشگوار ہے کہ پہلی پہل کام بڑے پیمانہ پر شروع کیا جائے، اور پھر سرمایہ کی کمی یا دیگر اسباب سے اُسے گھٹایا جائے، لہٰذا کاروبار شروع کرنے سے پہلے اپنے سرمایہ پر اچھی طرح غور کرو، اور اُس کے مطابق کام کرو۔

نقد اور اُدھار

کاروبار میں نقد اور اُدھار دونوں سے سابقہ پڑتا ہے لیکن سچا تاجر وہی ہے کہ اُدھار کی ترغیبات سے متاثر نہ ہو اور نقد کو ہمیشہ ترجیح دے، اگر نقد خرید و فروخت کا عہد کرلیا جائے تو بہت سی مشکلات سے آدمی محفوظ رہتا ہے، صرف یہی نہیں کہ نقد سودا فروخت کیا جائے بلکہ خود بھی نقد خریداری کی جائے، جو لوگ ایک دو دفعہ اُدھار خریداری کرتے ہیں اُن کو ایسی آسانی محسوس ہوتی ہے کہ پھر رفتہ رفتہ وہ قرض لینے کے عادی ہو جاتے ہیں جسکا نتیجہ کاروبار کی بربادی ہے اسیطرح قرض دینے کی حالت ہے کیونکہ اُدھار فروخت میں مال کی نکاسی بے محنت ہوتی ہے اور ابتدا میں یہ بات تاجر کو بہت خوشگوار معلوم ہوتی ہے لیکن تھوڑے عرصہ میں جب روپے پیسے کی ضرورت درپیش ہوتی ہے وہ اپنی غلطی محسوس کرتا ہے، وقت پر روپیہ نہ ملنے سے کاروبار میں جو ضعف پیدا ہوتا ہے وہ ظاہر ہے

علاوہ بریں تعلقات میں بے لطفی پیدا ہو جانا یقینی ہے کیونکہ قرض مقراضِ محبت ہے۔

ایک تاجر کے لیے قرض دینے کا مسئلہ نہایت اہم ہے، اکثر لوگ محض اس وجہ سے کامیابی نہیں حاصل کر سکے کہ اُنھوں نے قرض دینے میں کافی احتیاط اور ہوشیاری سے کام نہیں لیا۔ چونکہ تاجر کے سرمایہ میں ہر لحہ ترقی پذیر ہونے کی صلاحیت ہے اس لیے قرض میں اُس کے سرمایہ کا پھنسا رہنا نہایت خطرناک اور مضرت رساں ہے، اور اگر خدانخواستہ قرض وصول نہ ہو تو نفع کے ساتھ اصل کا بھی کچھ نہ کچھ حصّہ ہاتھ سے جاتے رہنے کا احتمال ہے، قرض فروخت میں تین باتیں خاص طور پر قابلِ ذکر ہیں:-

(۱) روپیہ پھنسا رہنے سے وہ منافع حاصل نہیں ہوتا جو اُس روپیہ سے ممکن تھا۔

(۲) روپیہ وصول نہ ہو تو خواہ مخواہ نقصان برداشت کرنا پڑتا ہے۔

(۳) قرضداروں سے بعض اوقات شکررنجی تک نوبت پہنچتی ہے اور ان سے تعلقات باقی نہیں رہتے۔

پس جہاں تک ممکن ہو قرض سے احتراز مناسب ہے اور جن لوگوں سے باآثارِ ظاہر قرضہ وصول ہونے میں شبہ ہو اُن پر اعتماد نہیں کرنا چاہیے۔

خرید و فروخت میں صفائی

ایک فلاسفر کا قول ہے کہ "تمہارے خیالات، افعال و اقوال میں صداقت ہونی چاہیے حقیقی کامیابی دنیا فریبی اور دروغگوئی سے حاصل نہیں ہو سکتی، اس سے بہتر کوئی بات نہیں کہ افعال میں دیانت اور اقوال میں صداقت ہو، تمہاری راستبازی کی شہرت اور اعتماد تمہارے لیے بہت سی راہیں کھولدیگا" پس ایک تاجر کو چاہیے کہ اپنے تمام معاملات میں صداقت اور صفائی کو ملحوظ رکھے۔ خرید و فروخت میں نہایت احتیاط درکار ہے کوئی بات ایسی نہ ہو جس سے فریقین کی دیانت اور اعتماد پر احتمال وارد ہوتا ہو۔ بیع و شرا کے وقت ایک فریق کا دوسرے فریق کو دھوکا دینا نہ صرف

اخلاقاً ایک بڑا جرم اور گناہ ہے بلکہ کاروبار پر اس کا سخت ناگوار اثر پڑتا ہے، تاجر کا اعتماد اُٹھ جاتا ہے، اور اہلِ معاملہ اُسے ذلت کی نظر سے دیکھتے ہیں، ایک بار تجربہ ہو جانے کے بعد پھر حتے المقدور اُس سے معاملہ نہیں کرتے، پس بیع و شرا میں صفائی کا ملحوظ رکھنا نہایت ضروری ہے۔

تحریری یادداشت کی ضرورت

معاملات تجارت میں اکثر باتیں ایسی ہوتی ہیں جنکو یاد رکھنا اور جن کا وقت پر یاد آنا ضروری ہے، مثلاً کسی سے وعدہ کیا گیا، کوئی فرمائش کی گئی جس کی تعمیل کسی مقررہ تاریخ کو ضروری ہے کسی خاص تاریخ پر کسی شخص کو کوئی رقم دی جانیوالی ہے۔ لوگوں کے پتے کاروبار کے متعلق دماغ میں آئے ہوئے منصوبے یا اسی طرح کی کوئی اور بات جسکی انجام دہی ضروری ہے۔ ممکن ہے کہ یہ باتیں کاروبار کی مصروفیت کے باعث ذہن سے اُتر جائیں۔ وعدہ یاد نہ رہے، فرمائش کی تعمیل کا وقت گزر جائے اور لوگوں سے نہ صرف ندامت ہو بلکہ آئندہ کے لئے اعتماد جاتا رہے، اور نقصان بھی اُٹھانا پڑے، پس تاجر کا فرض ہے کہ وہ ایک پاکٹ بُک ہر وقت اپنے پاس رکھے اور اس طرح کی تمام باتوں کو اُس میں لکھ لیا کرے تاکہ وقت پر زحمت اور پشیمانی نہ ہو، اگر تاجر خود تعلیمیافتہ نہو تو اُسے کسی محرر سے مدد لینی چاہیے، جو لوگ اپنے حافظہ پر اعتماد کرتے ہیں انہیں بعض اوقات نادم ہونا اور نقصان اُٹھانا پڑتا ہے، اس لیے پاکٹ بُک اور پنسل کا ہر وقت پاس رکھنا اور ضروری باتیں وقت کے وقت اسمیں درج کرتے رہنا تجارت پیشہ اشخاص کیلیے نہایت ضروری ہے۔

کاروباری خطوط اور کاغذات

ایک چھوٹے سے چھوٹے تاجر کیلئے بھی ضروری ہے کہ وہ اپنی ضروری خط و کتابت کی نقل رکھ لے کیونکہ بعض اوقات اسکی شدید ضرورت پیش آتی ہے اور نقل موجود نہونے سے نقصان برداشت کرنا پڑتا ہے، کاروبار کے متعلق جس قدر خطوط اور کاغذات موصول ہوں

اور مال تجارت کے بجک آئیں اُن کو نہایت احتیاط اور سلیقہ کے ساتھ رکھنا چاہیے اور ایسی ترتیب ملحوظ رہنی چاہیے کہ عندالحاجت ہر کاغذ یا خط آسانی کے ساتھ نکالا جا سکے جیسا کہ ہمنے سلسلۂ معلومات تجارت کی ایک جلد میں جو انتظام دفتر کے متعلق ہے خطوط اور کاغذات کے رکھنے پر مفصل بحث کی ہے اس مقصد سے نو ایجاد فائلوں کا استعمال نہایت مناسب ہوگا، ان فائلوں میں خطوط احتیاط سے بھی رہتے ہیں اور حروف تہجی یا کسی اور ترتیب کے قائم کر لینے سے اُنکے نکالنے میں کوئی زحمت پیش نہیں آتی، اگر کاروبار بڑے پیمانہ پر ہو تو پجن ہول وغیرہ الماریوں کو استعمال کیا جائے بہرکیف تمام کاروباری خط وکتابت اور کاغذات کا حفاظت اور ترتیب کیساتھ رکھا جانا ضروری ہے۔

ترتیب اور سلیقہ

ایک مستعد اور اپنے کاروبار میں سرگرم تاجر کو یہ کبھی پسند نہیں ہو سکتا کہ اُسکی میز پر اِدھر اُدھر بے ترتیبی کے ساتھ کاغذات منتشر ہوں یا خطوط کا انبار لگا ہو، وہ حتےّ المقدور جلد سے جلد اپنی مراسلات کی تعمیل کرتا ہے اور پھر ہر کاغذ اور خط کو اُسکی معینہ جگہ پر رکھدیتا ہے۔ جو لوگ کاہلی اور سستی کی وجہ سے ایسا نہیں کرتے اور اُن کی میز پر کاغذات کا انبار لگا رہتا ہے اُنکو اکثر پریشان ہونا پڑتا ہے اور ضرورت آپڑتی ہے تو ایک کاغذ کی تلاش میں بہت سا وقت رائگاں ہو جاتا ہے، بعض اوقات ہوا یا کسی اور وجہ سے کاغذات کھو بھی جاتے ہیں اور یہ بھی ممکن ہے کہ بعض قابلِ اخفا باتیں اُن لوگوں پر ظاہر ہو جائیں جو تاجر سے ملنے آئیں اور میز کے قریب بیٹھیں، ان احتمالات کی بنا پر کاغذات ترتیب اور سلیقہ کے ساتھ مقررہ جگہ پر رکھنے چاہئیں (کاروباری آدمی کبھی اپنی میز پر بہت سے کاغذات کا انبار جمع نہیں ہونے دیتا بلکہ ایک جگہ ہر ایک چیز کے لیے معین کر لیتا ہے اور ہر ایک چیز اُسی کی جگہ پر رکھتا ہے۔)

مستعدی اور سرگرمی

کاروبار کے لیے مستعدی اور سرگرمی نہایت ضروری ہے، تاجر کو چاہیے کہ اپنا ایک لمحہ بھی

غفلت اور اپنے معاملات سے بے پروائی میں نہ گزارے، خوب یاد رکھنا چاہیے کہ کاروبار خود آگے نہیں بڑھتا بلکہ کاروباری آدمی کی کوشش و محنت اُسے آگے بڑھاتی ہے، معاملات سے تھوڑی دیر کیلیے بھی غافل اور بے پروا ہونا بڑے نقصان کا باعث ہوتا ہے، تدابیر ترقی پہ ہر وقت غور کرتے رہو اور چلتے پھرتے اُٹھتے بیٹھتے اپنے معاملات کو پیشِ نظر رکھو، ایک ماہرِ تجارت کا یہ مقولہ بالکل صحیح ہے کہ "اگر تم کاروبار کو چھوڑ دو گے تو کاروبار تم کو چھوڑ دیگا"۔

بہی کھاتوں کی جانچ پرتال

اپنے حساب پر نظر رکھنا اور بہی کھاتوں کی جانچ پرتال کرتے رہنا ایک کاروباری آدمی کا فرض ہے، ایک ماہرِ تجارت کا مقولہ ہے کہ "حساب کتاب بالکل درست رکھو کیونکہ حساب کتاب درست نہ رکھنے سے نہ صرف انسان غلطیوں کا شکار رہتا ہے بلکہ اُسے تکلیف ہوتی ہے اور نقصان اُٹھانا پڑتا ہے اور بعض اوقات راستی و دیانت داری پر بھی حرف آتا ہے" حساب کتاب کا کام اگر ملازمین کے سپرد ہے تو اُسکی جانچ پرتال اور بھی ضروری ہے تاکہ وہ اپنے فرائض سرگرمی اور دیانت کے ساتھ انجام دیں، معینہ اوقات پر کھاتوں کی باقیاں گرانی چاہئیں اور نفع و نقصان کا کاغذ تیار کرنا چاہیے، نفع اور نقصان کا موازنہ تجارت میں نہایت ضروری ہے، اگر ہر سہ ماہی پر ایسے کاغذات مرتب ہوا کریں تو نہایت مناسب ہے ورنہ سال میں ایک مرتبہ تو ایسا ضروری ہونا چاہیے۔

عدالتی کارروائی

بعض اوقات تجارت میں معاملات ایسی پیچیدہ صورت اختیار کر لیتے ہیں کہ ایک امن پسند اور صلح جو تاجر کو بھی عدالتی چارہ جوئی کی ضرورت پیش آتی ہے، ایسے مواقع پر اگر تاجر اپنا معاملہ عدالت تک پہنچا کر حق و انصاف کا طالب نہ ہو تو یہ اُسکی اخلاقی کمزوری اور تجارتی اسپرٹ کی کمی پر مبنی ہوگا، ایک سچا تاجر وہ ہے جو خطرہ کے موقع پر اور روپے پیسے کے معاملات میں مروّت

اور لحاظ نہ کرے اور اپنے جذبات کو معاملات سے بالکل جدا رکھے تاجر کا یہ طریقِ عمل کسی طرح ناواجب نہیں کہا جا سکتا بلکہ یہ اُن لوگوں کے لیے نہایت سبق آموز ہوتا ہے جو اپنی بدمعاملگی کی وجہ سے تجارتی دنیا میں اضطراب پیدا کرتے ہیں۔

کفایت شعاری

کفایت شعاری ایک تاجر کے لیے اُسی قدر ضروری ہے جس قدر سرمایہ اُسے اپنی زندگی کے کسی پہلو میں سے نظرانداز نہیں کرنا چاہیے۔ فرانسس ہارنر کا مقولہ ہے کہ "اگر تم اپنی زندگی آرام سے بسر کرنا چاہتے ہو تو کفایت شعاری کو فرض سمجھو، آزادی اسی کے ذریعہ سے حاصل ہوتی ہے، اور آزادی حاصل کرنا ہر ذی ہوش خصوصاً بلند حوصلہ انسان پر فرض ہے، ہر شخص کو لازم ہے کہ اپنی چادر کے اندازے سے پاؤں پھیلائے، اس کے بغیر دیانتداری محال ہے، کیونکہ جو شخص اپنی آمدنی سے زیادہ خرچ کرتا ہے وہ ضرور دوسروں کے سر اپنا بار ڈالتا ہے"

مسٹر کوبڈن کہتے ہیں کہ "دنیا ہمیشہ دو قسم کے آدمیوں سے مرکب رہی ہے، ایک تو وہ جو فضول خرچی میں ہمیشہ اپنا سرمایہ برباد کرتے ہیں اور دوسرے وہ جو کفایت شعار ہیں، مگر تم یاد رکھو کہ اس دنیا میں جتنے پل، جہاز، سڑکیں اور کل وہ چیزیں ہیں جن سے ہم لوگوں کو آرام ملتا ہے وہ سب اسی دوسرے فرقہ کے آدمیوں کی بنائی ہوئی ہیں، فضول خرچ اور بے پروا اشخاص ہمیشہ ان کے غلام رہے ہیں اور رہیں گے"

مسٹر ہنری ٹیلر نے اپنی ہدایات میں لکھا ہے کہ "اگر انسان روپیہ پیدا کرنے، اسکو بچانے خرچ کرنے، لین دین وغیرہ میں لغزش نہ کرے تو وہ گویا ایک کامل انسان ہے"

پس ایک تاجر کا پہلا فرض ہے کہ وہ کفایت شعاری کو اپنا شعار قرار دے۔

ضمانت

اُردو زبان میں ایک مثل ہے کہ "گرہ سے دو لیکن ضامن نہ ہو" چنانچہ تاجر سے جب کوئی ضمانت

کی درخواست کرتا ہے تو وہ سوچے سمجھے بغیر آمادہ نہیں ہو جاتا، وہ صورتِ واقعہ پر کامل دوراندیشی اور احتیاط کے ساتھ غور کرتا ہے اگر عقل و عاقبت بینی اُسے اجازت نہیں دیتی تو وہ ضمانت سے انکار کر دیتا ہے لیکن اگر سچی ہمدردی جو ایماندار تاجروں کی سرشت میں ہوتی ہے اُسے مجبور کرتی ہے تو وہ بڑی دریادلی اور فیاضی کے ساتھ ایک مصیبت زدہ انسان کی ضمانت کے لیے آمادہ ہو جاتا ہے۔

وقت کی قدر

کاروبار میں وقت نہایت قیمتی ہوتا ہے اور حتےٰ المقدور اُسے بچانے کی کوشش کرنی چاہیے جو لوگ ایسا نہیں کرتے وہ گویا اپنی ترقی کو نقصان پہنچاتے ہیں، وقت بچانے کی آسان صورت یہ ہے کہ ہر کام کے لیے ایک نظام مقرر کیا جائے۔ اہلِ معاملہ سے نمٹنے کے لیے اختصار کی عادت ڈالی جائے، اپنا مافی الضمیر نہایت صاف، واضح اور غیر پیچیدہ الفاظ میں ظاہر کیا جائے تاکہ مخاطب کو خود بھی زیادہ بات چیت کی ضرورت پیش نہ آئے، تجربہ کار تاجروں کا قاعدہ ہے کہ وہ اپنے کاروباری امور کو چند الفاظ میں ظاہر کر دیتے ہیں، اور بے فائدہ وقت ضائع نہیں کرتے۔

دوسروں پر اعتبار

خواہ کام کاج کے متعلق ہو خواہ روپے پیسے کے متعلق زبردست وجہ کے بغیر دوسروں پر اعتبار کرنا اکثر نقصان و پشیمانی کا باعث ہوتا ہے، پس تاجر کو لازم ہے کہ دوسروں پر اعتبار کرنے سے قبل حالات پر اچھی طرح غور کرلے۔ وہ لوگ جن میں کامل تجارتی روح پائی جاتی ہے اور جو سچے تاجر کہلائے جانے کے مستحق ہیں بہت کم کسی پر اعتبار کرتے ہیں، لیکن اس کے ساتھ ہی وہ ہر شخص کی عزت کرتے ہیں اور کسی کو نامنصفی کے ساتھ نقصان نہیں پہنچاتے۔

غیر متعلق اُمور سے احتراز

تاجر کو چاہیے کہ اپنا سارا وقت اپنے کاروبار کے کاموں اور تدابیرِ ترقی کے سوچنے میں صرف کرے، اُسے غیر متعلق باتوں سے ہمیشہ احتراز چاہیئے، ایک تجربہ کار کاروباری آدمی ہمیشہ اپنے ہی معاملات سے سروکار رکھتا ہے اور اپنے ہمسایوں کی اچھی یا بُری باتوں سے کوئی تعلق نہیں رکھتا کیونکہ بے ضرورت دوسروں کے معاملات میں دخل دینا کسی فائدے پر مبنی نہیں۔

نظام کی پابندی

تاجر کا فرض ہے کہ وہ کاروبار کے ہر شعبہ کے لیے ایک نظام مقرر کرے، ہر امر کے لیے ایک وقت اور ہر چیز کے لیے ایک جگہ قرار دے، ایک ماہر تجارت کا مقولہ ہے کہ "ہر چیز کو اُسکے موقع اور محل پر رہنا چاہیے اور ہر کام کو اُس کے وقت پر انجام دینا چاہیے، نظام اور باضابطگی کے ساتھ کام کیا جائے تو کاروبار آسانی اور باقاعدگی کے ساتھ آگے بڑھتا ہے" پس تاجر کے لیے نظام کی پابندی بھی کامیابی کا ایک بڑا راز ہے۔

اہلِ معاملہ کیساتھ برتاؤ

تجربہ کار ہوشیار تاجر اپنے گاہکوں اور اہلِ معاملہ کے ساتھ نہایت تحمل اور مہربانی کیساتھ پیش آتے ہیں، اُن کے پریشان کرنے اور خواہ مخواہ تکلیف دینے سے آزردہ اور مشتعل نہیں ہوتے، گاہکوں کے ساتھ برتاؤ کرنے میں تاجر کی اخلاقی حالت کا راز کھلتا ہے۔ ایک تجربہ کار تاجر کہتا ہے کہ "خوش خلق مگر باعزت مزاج پیدا کرو، تمہارے خیالات اس قسم کے ہونے چاہئیں جو دوسروں کے لیے لطف و مہربانی سے لبریز ہوں، ناواجب بے تکلفی سے پرہیز کرنا چاہیے مگر سب کے ساتھ خوش خلقی سے پیش آنا چاہیے"۔ ایک دوسرے ماہر تجارت کا مقولہ ہے

کہ "یاد رکھو تمہاری کامیابی اور تمہاری خوشی کا انحصار تمہاری طبیعت پر اُسی قدر ہے جتنا تمہاری قابلیت پر اس لیے تمہیں لازم ہے کہ تم اپنی طبیعت پر قابو رکھو اور نہ زبان کو مطلق العنان نہ ہونے دو اور ذرا ذرا سے اشتعال پر بھڑک اُٹھنے والی طبیعت نہ رکھو، بلکہ اگر تمہیں جھگڑا ہی کرنا پڑے تو تلطف آمیز الفاظ استعمال کرو اور تہذیب شائستگی کے پابند رہو۔

تفصیلاتِ بالا کا خلاصہ

(۱) کاروباری آدمی اپنے قول وقرار کا بہت پابند ہوتا ہے۔

(۲) وہ کسی کام کو بے پروائی اور جلد بازی سے نہیں کرتا۔

(۳) وہ جس کام کو خود کر سکتا ہے اُسکے لیے کسی دوسرے کو ملازم نہیں رکھتا۔

(۴) وہ ہر چیز کو اُس کی مناسب جگہ پر رکھتا ہے۔

(۵) وہ کسی ایسے کام کو ادھورا نہیں چھوڑتا جس کا ہو جانا ضروری ہے اور جسے وہ کر سکتا ہے۔

(۶) وہ اپنے منصوبوں اور کاروباری معاملات کو دوسروں پر ظاہر نہیں ہونے دیتا۔

(۷) وہ اپنے گاہکوں کے ساتھ مستعدی اور استقلال سے معاملہ کرتا ہے۔

(۸) وہ اپنے سرمایہ پر ضرورت سے زیادہ تجارتی بار نہیں ڈالتا۔

(۹) وہ ہمیشہ خرید وفروخت میں نقد کو اُدھار پر ترجیح دیتا ہے۔

(۱۰) وہ اپنے تمام معاملاتِ بیع وشرا کو صفائی کے ساتھ طے کرتا ہے۔

(۱۱) وہ کسی ضروری بات کو جسکو اُسے لکھ لینا چاہیے اور جسے وہ لکھ سکتا ہے محض اپنی یادداشت پر نہیں چھوڑتا۔

(۱۲) وہ اپنی تمام ضروری خط وکتابت کی نقل رکھ لیتا ہے اور کاروبار کے متعلق جسقدر خطوط اور بیجک وغیرہ ہوتے ہیں اُنہیں ایسے سلیقہ سے مرتب ومحفوظ رکھتا ہے کہ ضرورت کے وقت کسی کاغذ کی تلاش میں اُسے وقت دپریشانی نہو۔

(۱۳) وہ کبھی اپنی میز پر بہت سے کاغذات کا انبار جمع نہیں ہونے دیتا بلکہ ایک جگہ ہر ایک چیز کے لیے معین کر دیتا ہے اور ہر ایک چیز اُسی کی جگہ پر رکھتا ہے۔

(۱۴) وہ ہمیشہ اپنے کاروبار کے سر پر سوار رہتا ہے اور خوب جانتا ہے کہ اگر اُس نے کاروبار چھوڑا تو کاروبار اُسے چھوڑ دیگا۔

(۱۵) وہ اس اصول کی صداقت پر یقین رکھتا ہے کہ جس کسی سے قرضہ وصول ہونے میں شبہ ہو وہ اعتماد کے قابل نہیں ہے۔

(۱۶) وہ اپنے سب کھاتوں کی ہمیشہ جانچ پرتال کرتا رہتا ہے اور حتی الامکان احتیاط و توجہ سے اپنے تمام معاملات پر نظر رکھتا ہے۔

(۱۷) وہ اوقاتِ معینہ پر باقاعدہ اپنے کھاتوں کی باقیاں گراتا اور نفع نقصان کا کاغذ تیار کراتا ہے اور جن گاہکوں کا حساب کتاب چلتا رہتا ہے اُن سب کے پاس ایک ایک نقل اُن کے حساب کی بھیج دیتا ہے۔

(۱۸) وہ حتی الامکان روپیہ پیسے کے معاملات اور خط و کتابت کے موقع پر عدالتی کارروائی کرنے میں مروت و لحاظ سے کام نہیں لیتا۔

(۱۹) وہ اپنے اخراجات میں بہت ہی کفایت شعار ہوتا ہے اور کبھی آمدنی سے زیادہ خرچ نہیں کرتا۔

(۲۰) وہ ہر وقت ایک یادداشت کی کتاب (پاکٹ بک) اپنی جیب میں رکھتا ہے جس میں کاروبار کے متعلق ہر چھوٹی سے چھوٹی بات اور لوگوں کے پتے وغیرہ تحریر کر لیتا ہے۔

(۲۱) وہ کسی کی طرف سے ضامن بننے میں نہایت دور اندیشی و احتیاط سے کام لیتا ہے اور جہاں سچی انسانی ہمدردی اُسے ایسا کرنے پر مجبور کرتی ہے تو فیاضی سے اُس کیلیے آمادہ ہو جاتا ہے۔

(۲۲) وہ کاروباری امور کو چند لفظوں میں ظاہر کر دیتا ہے اور وقت ضائع نہیں کرتا۔

(۲۳) وہ سب کے ساتھ عزت سے پیش آتا ہے، اعتبار بہت کم لوگوں پر کرتا ہے اور کسی کو بے انصافی سے نقصان نہیں پہنچاتا۔

(۲۴) وہ اپنے کاروبار کو ہمیشہ تعلقات پر ترجیح دیتا ہے۔

۷

کاروباری آدمی کا کیرکٹر

دنیا میں ہر صنف اور ہر پیشہ کا آدمی ایک خاص کیرکٹر رکھتا ہے یعنی اُس میں بعض ایسی عادات وخصائل کا موجود ہونا ضروری ہے جو اُسی کے ساتھ مخصوص ہوں مثلاً علما اور پیشوایان مذہب ایک خاص کیرکٹر رکھتے ہیں، امرا اور رؤسا میں بعض ایسی مخصوص عادات ہوتی ہیں جو اُنھیں دوسروں سے ممتاز کرتی ہیں، اہلِ حرفہ میں چند ایسی باتیں پائی جاتی ہیں جنکو اُن کے خاص شعار سے تعبیر کیا جاتا ہے، الغرض ہر طبقہ اور ہر پیشہ کے افراد کے لیے ایک خاص کیرکٹر ضروری ہے اور اس بنا پر ایک کاروباری آدمی بھی ایک خاص شعارِ زندگی مخصوص عادات وخصائل اور مابہ الامتیاز کیرکٹر رکھتا ہے، جب تک کسی شخص میں یہ کیرکٹر پیدا نہ ہو اُس وقت تک وہ صحیح معنوں میں تاجر نہیں بن سکتا، اور نہ اُسے اپنے تجارتی مقاصد میں کامیابی حاصل ہوسکتی ہے۔ لہٰذا ہم ذیل میں کاروباری آدمی کے کیرکٹر پر بحث کرتے ہیں اور تفصیل کے ساتھ بتانا چاہتے ہیں کہ تجارتی زندگی بسر کرنے والوں کے لیے اپنی ذات میں کن اوصاف وعادات کا پیدا کرنا ضروری ہے:-

محنت

وہ لوگ جو کسی کاروبار کا آغاز کرنا چاہتے ہیں اُن کا پہلا فرض یہ ہے کہ محنت کے خوگر بنیں محنت سے مراد یہ ہے کہ جسم یا دل کسی کام میں خوب مصروفیت سے مشغول ہو، وہ تمام عظیم الشان اشیاء جن کو دیکھکر تعجب ہوتا ہے صرف محنت کا نتیجہ ہیں۔ زمانۂ قدیم وجدید کے عجائبات جن میں سے رکے

اہرام بھی شامل ہیں صرف انسان کی محنت کا انعام ہیں، دور جانے کی ضرورت نہیں، اسی ریل کے آہنی سلسلہ کی طرف نظر اُٹھانی چاہیے جس نے ملک کے ایک حصہ کو دوسرے حصہ کیساتھ مربوط کر دیا ہے اور ایک قوم کا دوسری قوم سے رابطۂ اتحاد قائم کر دیا ہے۔ یہ انسانی دست و پا کی جد و جہد کا ایک نمونہ ہے۔

کلیر تڈن صاحب کا مقولہ ہے کہ "دنیا میں کوئی ایسا علم یا فن نہیں جو محنت سے حاصل نہیں ہو سکتا اسی کی بدولت انسان مختلف ممالک کی زبانیں سیکھکر قدر و منزلت حاصل کرتا ہے اور دنیا کی کل اقوام کے حالات سے واقفیت پیدا کرتا ہے یہی وہ سنگ پارس ہے جو تمام معدنیات بلکہ پتھروں کو بھی سونا بنا دیتا ہے، یہی وہ برکت ہے جو تمام دشمنوں پر فتح پاتی ہے، بلکہ خود دولت کو تحفہ پیش کرنے پر مجبور کر دیتی ہے۔

مادہ کا طبعی میلان یہ ہے کہ ساکن رہے یعنی آرام میں رہے اور اُس کے سکون کو حرکت سے بدل دینے کے لیے ایک خارجی طاقت کے عمل کرنے کی ضرورت ہوتی ہے اسی خارجی طاقت کا نام محنت ہے، اگر غور کر لیا جائے تو کم و بیش محنت کے بغیر دنیا میں کوئی چھوٹے سے چھوٹا کام بھی انجام پذیر نہیں ہو سکتا، انسان زمین پر رہتا ہے اور صانعِ قدرت نے انسان کی آرام و آسائش کی کل چیزیں اسی زمین پر پیدا کی ہیں مگر ایسی چیزیں بہت کم ہیں بلکہ نہیں ہیں کہ بغیر محنت کیے یا ہاتھ پاؤں ہلائے بقدر کافی حاصل ہوتی ہوں یا قابلِ استعمال ہوں، قدرت نے اپنے انعامات کی اُجرت اور اپنی نعمتوں کی قیمت محنت مقرر کی ہے، جو شخص جس قدر محنت کرتا ہے اُتنا ہی انعام پاتا ہے، بڑے بڑے آدمی جن کے نام آج آسمانِ شہرت پر ستارہ کی طرح درخشاں ہیں یونہی اس معراجِ کمال تک نہیں پہنچے بلکہ یہ کمال و لیاقت، عزت و شہرت نہایت عرقریزی اور سعی و کوشش سے حاصل ہوئی ممکن ہے کہ کوئی شخص نہایت ذہین اور تیز فہم ہو مگر کمال محنت کے بغیر حاصل نہیں ہو سکتا۔ کیونکہ صرف زیرکی اور ذکاوت بغیر محنت ایک امر عبث ہے، ہر شریف نوجوان کا فرض ہے کہ تن دہی، سعی و محنت اور وقت کا مناسب استعمال اپنا شعار قرار دے، اوائل عمر ہی میں شوق

طبیعت میں ولولے خیالات میں اولوالعزمی، دماغ میں طاقت، دست و بازو میں قوت ہوتی ہے، دنیا کے بکھیڑے بھی کم ہوتے ہیں امیدیں اور جوش و خروش ہمت کے بازوؤں میں پرواز کی قوت پیدا کرتے ہیں اور سبقت یا اعلیٰ درجہ کے لوگوں سے ہمسری کا شوق محنت پر مائل کرتا ہے۔ اگر اس میلان کو فوراً کام میں لایا جائے اور سچے دل سے محنت کی جائے تو بام مراد تک پہنچنا دشوار نہیں ہے لیکن افسوس کہ لوگ حقیقت امر سے اچھی طرح آگاہ نہیں ہیں اور اس لیے وہ دولت پر ضرورت سے زیادہ اعتماد کرتے ہیں اور اُس کے مقابلہ میں محنت پر بہت کم بھروسہ رکھتے ہیں۔

کام خواہ کیسا ہی محنت کا اور کیسا ہی سخت کیوں نہ ہو مسرت بخش اور ترقی کا ممد ہوتا ہے جسمانی محنت بدن کو صحیح اور تندرست رکھتی ہے اور دماغی محنت دل کو تسکین دیتی ہے اور فکر و تشویش دور کر دیتی ہے، معزز اور غریب آدمی کیلئے محنت خواہ کسی قسم کی ہو عیب نہیں ہے بلکہ باعث عزت ہے کیونکہ اُس نے اپنی روح اور اپنے دل کو دوسروں کی دستگیری کا غلام نہیں بنایا۔ اور آزادی و خودداری کی عزت قائم رکھی، جو لوگ چھوٹے چھوٹے درجوں سے ترقی کر کے مدارج عالیہ پر پہنچتے ہیں اُن کو شرمندہ نہیں ہونا چاہیے بلکہ فخر کرنا چاہیے۔

علم ہو یا دولت یا کوئی اور شے محنت کے بغیر اُس کا حصول ناممکن ہے، جو لوگ محنت سے بھاگتے ہیں اور مشکل کا مقابلہ کرنے سے بچتے ہیں اُنہی پر مشکلیں زیادہ پڑتی ہیں، فطرت کا قاعدہ یہ ہے کہ جو لوگ صرف مشکلوں سے بچنے یا آرام طلبی کی خاطر محنت سے کنارہ اختیار کرتے ہیں اُنکو تکالیف سے نجات نہیں ملتی۔

بہرکیف محنت ہی انسان کو کمال تک پہنچا سکتی ہے محنت ہر طرح کے علم و فضل میں ید طولےٰ بخشتی ہے، محنت، قومیت، شرافت، اور بزرگی کا انعام دیتی ہے، محنت اُن جوہروں کو جو قدرت نے طبیعت میں ودیعت رکھے ہیں چمکا دیتی ہے اور مشکلات کو سہل کر دیتی ہے، یہ بات یاد رکھنے کے قابل ہیں کہ جن لوگوں نے اس دنیا میں ہل چل ڈالدی ہے وہ اتنے ذہین نہیں تھے جتنے متحمل، صابر، بے خوف اور محنتی تھے۔ اٹلی کی ایک ضرب المثل ہے کہ "جو شخص آہستہ آہستہ ٹھیر ٹھیر کر چلتا ہے

وہ بہت دور تک چل سکتا ہے، اگر ہم لوگوں کو محنت کی عادت پڑ جائے تو سب کام آپ سے آپ آسان ہو جائیں، سر رابرٹ پیل نے انگلستان کی پارلیمنٹ میں جو شہرت حاصل کی وہ ذہانت کی وجہ سے نہیں بلکہ صرف محنت کی وجہ سے حاصل کی۔

ہر نوجوان شخص کو یاد رکھنا چاہیے کہ اُسکی خوشی اور ترقی خود اُسی پر اور اُس کی کوشش و محنت پر منحصر ہے اُسکو اپنے چلنے کیلیے آپ راہ بنانی ہے، فاقوں مرنا یا عیش کرنا اُسی پر موقوف و منحصر ہے شخصی اور قومی ترقی کی جڑ محنت ہے اور اس لیے جن لوگوں کو دنیا میں کچھ کرنا ہے وہ محنت کی عادت ڈالیں اور اُسے اپنی زندگی کا شعار قرار دیں۔

کفایت شعاری

ایک کاروباری آدمی کی محنت وجانفشانی کا لازمی ثمرہ دولت ہے، لیکن دولت ہاتھ آنے کے بعد جو سب سے بڑی مشکل درپیش ہوتی ہے وہ اُسکا مناسب استعمال اور اسراف وبیجا مصارف سے اس کا تحفظ ہے، دولت کی مقدار زیادہ ہو یا کم لیکن فضولخرچی سے اُسے یکساں خطرہ ہے اور اس لیے نہایت ضروری ہے کہ ایک کاروباری آدمی جتنا محنتی ہو اُتنا ہی کفایت شعار بھی ہو لیکن کفایت شعاری کا یہ مطلب نہیں ہے کہ کوئی شخص ضروریات کو بھی نظر انداز کر دے ہر شخص اچھی طرح جانتا ہے کہ اُس کا کونسا صرف ضروری ہے اور کونسا غیر ضروری، جو روپیہ کاروبار کی ترقی اور توسیع میں صرف کیا جائے اور جس سے آئندہ منافع کی توقع ہو وہ فضولخرچی نہیں ہے، لیکن جن مصارف کے بغیر کام چل سکتا ہو اور کوئی ناگوار فرق نہ پیدا ہوتا ہو وہ بیشک فضولخرچی میں شامل ہیں، ایک کاروباری شخص کو دو قسم کی کفایت شعاری کی ضرورت ہے ایک وہ جو اُس کی اپنی ذات اور شخصی حالات سے تعلق رکھتی ہے، اور ایک وہ جسے کاروبار میں مدِّنظر رکھنا اُس کے لیے ضروری ہے۔

اگرچہ ہر شخص اپنے مخصوص حالات کی بنا پر کفایت شعاری کے مواقع خود ہی پیدا کر سکتا ہے۔

تاہم اصولی طور پر کہا جاسکتا ہے کہ ایک کفایت شعار شخص کا پہلا فرض یہ ہے کہ آمدنی کا تھوڑا حصہ خواہ کسی قدر تھوڑا کیوں نہ ہو آئندہ کی حاجتوں کے لیے جمع کرے، جو کچھ خریدا جائے اسکی قیمت نقد ادا کر دی جائے اور قرض کے بکھیڑے سے پرہیز کیا جائے، نیز یہ انتظام کیا جائے کہ کوئی چیز قرض لینے کی ضرورت نہو، جس کام میں روپیہ لگایا جائے پہلے اُسکے نفع و نقصان کو اچھی طرح سمجھ لیا جائے اور جس کام کا نفع یقینی نہو اُس میں روپیہ صرف نہ کیا جائے آمد خرچ کا باقاعدہ حساب رکھا جائے، جو چیز خریدی جائے اُسکو احتیاط سے خرچ کیا جائے اور اسکا لحاظ رکھا جائے غفلت کے باعث کوئی شے خراب نہونے پائے، ہر شے کا استعمال سلیقہ کیساتھ کیا جائے۔

فارغ البالی کے زمانہ میں آئندہ کیلیے فراہم کرنا پیش بینی اور صفت محمود ہے، اسلیے ضرور ہے کہ خرچ آمدنی سے زیادہ نہو بلکہ کچھ نہ کچھ ہمیشہ پس انداز ہوتا رہے، اگر روزمرہ کا حساب قلمبند کیا جائے تو خواہ مخواہ یہ بات پیش نظر رہتی ہے کہ روپیہ کس کس طرح صرف ہوتا ہے اور ان مصارف میں کون کون سے ضروری یا غیر ضروری ہیں، آمدنی میں سے کچھ نہ کچھ بچانا خواہ اُسکی مقدار قلیل ہی کیوں نہو نہایت ضروری ہے کیونکہ اس سے طبیعت کو خوشی پیدا ہوتی ہے اور اطمینان نصیب رہتا ہے اور اگر آمدنی سے زیادہ ایک پائی بھی خرچ ہو تو جان لو کہ رفتہ رفتہ بربادی آنیوالی ہے کیونکہ اس صورت میں ضرور قرض لینا پڑے گا اور قرض بربادی کی جڑ ہے، اگر آمدنی کم ہے تو خرچ کو بھی کم کر دینا ضرور ہے، ظاہری شان و شوکت کی حاجت نہیں، عمدہ کھانے اور عمدہ لباس کی ضرورت نہیں، خدمتگاروں کے بدلے خود اپنا کام کرنا گوارا کرنا چاہیے مگر قرض نہیں لینا چاہیے جو شخص قرض لیتا ہے وہ ہمیشہ رنجیدہ رہتا ہے، قرض کی مصیبت سے بچنے کا واحد ذریعہ کفایت شعاری ہے۔

انسان کے لیے صرف یہی ضروری نہیں کہ اکتساب معاش کے وسیع وسائل اختیار کرے اور اُن کو پوری طرح کام میں لائے بلکہ یہ بھی لازم ہے کہ جو کچھ حاصل ہو اُسکا ایک حصہ اپنے پاس اندوختہ کے طور پر رکھے، کیونکہ اگر انسان جو کچھ کمائے وہ سب خرچ کر دے تو اس کے یہ معنی ہیں کہ محنت و کاہلی کا انجام ایک ہے عقلمندی یہی ہے کہ مجبوری اور بیکاری

کے زمانہ کا خیال رکھا جائے، اور اچانک ضرورتوں کے واسطے بطور پیش بینی کچھ نہ کچھ پس انداز کیا جائے۔

کفایت شعاری بہت سی ناجائز باتوں سے بچاتی اور پرہیزگار بناتی ہے، انسان کو یہ خیال نہیں کرنا چاہیے کہ اگر زیادہ رقم پس انداز نہیں ہوسکتی تو تھوڑی رقم کو کیا بچایا جائے قطرہ قطرہ دریا اور دانہ دانہ خرمن کے اصول پر چند روز میں ایک معتدبہ رقم پس انداز ہوجاتی ہے اور ضرورت کے وقت نہایت کارآمد ثابت ہوتی ہے۔

کفایت شعاری کیلیے درحقیقت بڑے عزم وحوصلہ کی ضرورت نہیں صرف طبیعت پر تھوڑا سا قابو درکار ہے یعنی انسان صرف دل بہلانے یا ذرا دیر کی واہ واہ کیلیے غیر ضروری اخراجات نہ کرے، جب کفایت شعاری کی عادت پڑجاتی ہے اور کچھ روپیہ جمع ہوجاتا ہے تو اُسکے فوائد خود بخود نظر آنے لگتے ہیں، حوادثِ زمانہ اور واقعات غیر اختیاری کے وقت مصیبت کی گھڑیوں میں اپنا پیسہ بے منت کام آتا ہے۔ دوسروں کی سخاوت اور فیاضی سے کام نہیں چلتا اگر کوشش بیکار جائے اور کچھ پس انداز نہو سکے تو بھی کوشش منفعت سے خالی نہیں اور کچھ نہوگا تو طبیعت میں احتیاط اور انضباط ہی پیدا ہوجائیگا اور فضول خرچی کی عادت چھٹ جائیگی۔ بیہودہ مشاغل اور بیہودہ جذبات رُک جائینگے۔

ایک کاروباری شخص جب تک کفایت شعاری اختیار نہ کرے اُسوقت تک وہ اپنے راس المال میں اضافہ نہیں کرسکتا جسکے یہ معنی ہیں کہ وہ اپنے کاروبار میں توسیع و ترقی کی کوئی صورت نہیں نکال سکتا، کفایت شعاری ہر شخص کیلیے نہایت ضروری ہے اور سرمایہ پس انداز ہر شخص کو وقت پر فائدہ پہنچاتا ہے، لیکن ایک تاجر کو کفایت شعاری اور پس اندازی کی سب سے زیادہ ضرورت ہے، دیگر اشخاص کے پاس اگر کوئی رقم پس انداز ہوتی ہے تو انہیں صرف اسی قدر فائدہ پہنچتا ہے کہ وقت پر کام آتی ہے۔ لیکن ایک تاجر کے سرمایہ میں جس قدر اضافہ ہوتا ہے اُسی قدر اُس کے منافع میں ترقی اور کاروبار میں کامیابی حاصل ہوتی ہے، بقول فرانسس ہارنر۔ اگر تم

اپنی زندگی آرام سے بسر کرنا چاہتے ہو تو کفایت شعاری کو فرض سمجھو، یہ صفت اس قابل ہے کہ ہر شخص اس سے موصوف ہو، آزادی اسی کے ذریعہ سے حاصل ہوتی ہے اور آزادی کا حاصل کرنا ہر ذی ہوش خصوصاً بلند حوصلہ انسان کا فرضِ اولین ہے۔

ایمانداری اور دیانت

افلاطون کا مقولہ ہے کہ "اگر انسان دنیا میں خوش حال رہنا چاہتا ہے تو اُسے دیانت و راستبازی اختیار کرنی چاہیے، دیانت انسان کا تمام رنج و غم دور کردیتی ہے" راستبازی اور دیانت داری مختلف طور پر ظہور پذیر ہوتی ہیں، یہ انصاف پسند، متدین اور اُس شخص کی علامات ہیں جو ذاتی مفاد و منفعت کے لیے تمکو دھوکا نہیں دیگا، پورے اوزان، ٹھیک پیمانے، سچے نمونے، پورا کام اپنے فرض کی بخوبی بجا آوری، نیک چلن اور دیانت دار اشخاص کی نشانیاں ہیں، ایک چینی مثل ہے اور ہندوستان میں بھی مستعمل ہے کہ "جس برتن میں کھانے کو ملے اُس میں چھید نہیں کرنا چاہیے" یعنی جن ذرائع سے ہمکو فوائد حاصل ہو رہے ہیں اُن کو بے ایمانی اور بد دیانتی سے تباہ نہیں کرنا چاہیے، ایک شدید مذہبی گناہ سے قطع نظر دنیا میں بھی وہ تجارت کبھی سرسبز نہیں ہوسکتی جس کی بنیاد بے ایمانی پر ہو، کاروبار کا استقلال اور فروغ صرف ایمان اور دیانت پر منحصر ہے۔

مسٹر ہولی یوگ کا بیان ہے کہ "چودہ سال کے تجربہ کے بعد اب مجھکو معلوم ہوا ہے کہ کس طرح ایمانداری اور دیانت سے کام کرنے میں فائدہ ہوتا ہے، میں دیانت داری کو تمام اوصاف پر ترجیح دیتا ہوں۔

ڈاکٹر سموئل لکھتے ہیں کہ "ہم میں بہت سے تجارت کی خرابی کے شاکی ہیں مگر کیا بہت کچھ خرابی اس میں ہماری ہی بدولت پیدا نہیں ہوئی، تجارتی دفتروں میں کس قدر چالاکیاں اور عیاریاں کی جاتی ہیں۔ اور دوسروں سے جلد از جلد روپئے لے لینے کی کوشش میں ایمان و دیانت

کو بالکل نظر انداز کر دیا جاتا ہے۔ صبر و تحمل سے کام کرنے اور ایمان و دیانت کے ساتھ روزی کمانے کی بجائے لوگ دفعتہً امیر بن جانا چاہتے ہیں، زمانہ کا حال تجارت کی طرح نہیں بلکہ قمار بازی کی طرح ہے، اس کی رفتار اس قدر تیز ہے کہ کسی شخص کو اُس سے یہ پوچھنے کی فرصت نہیں کہ کس قدر لوگ راہ سے بھٹک کر خندق میں جا پڑے ہیں۔ بہرکیف جو لوگ جلد سے جلد تموّل کے درجہ تک پہنچنے کی کوشش کر رہے ہیں کسی طرح بے گناہ نہیں کہے جا سکتے۔

بڑے بڑے تجارتی شہروں میں نوجوان لوگ ارباب تجارت کی بااقبال زندگی دیکھکر دنگ رہجاتے ہیں کیونکہ وہ نہایت دولتمند سمجھے جاتے ہیں، ہر دروازہ اُن کے لیے کھُلا رہتا ہے، سوسائٹی میں اُن کی بڑی توقیر ہوتی ہے، وہ اپنے ہر ارادہ پر دل کھولکر روپیہ صرف کرتے ہیں، یہ کامیاب زندگی اُن کو مغالطہ دیتی ہے، اور وہ اُسے جلد سے جلد حاصل کرنے کی تمنا میں بد دیانتی، اور بے ایمانی کا ارتکاب کرتے ہیں لیکن آخرِ کار اسکا نتیجہ ہمیشہ مہلک اور برباد کُن ثابت ہوتا ہے۔

دنیا میں جن لوگوں نے کامیابی اور ترقی حاصل کی ہے، متمدن ممالک کے جو تاجر اس وقت اپنی ثروت و تموّل میں ضرب المثل ہیں اُنکی ترقی اور کامیابی کا راز اُن کی ایمانداری اور دیانت میں مضمر ہے۔ کسی شخص کو ہمیشہ کامیابی حاصل نہیں ہوتی اور ایسا کوئی کاروباری آدمی نہیں جس کو سخت سے سخت آزمائش کے مواقع پیش نہ آئے ہوں، لیکن ان مواقع پر ثابت قدم رہنا اور اپنی دیانت و ایمان کو قائم رکھنا مشکلات دور کر دیتا ہے اور سخت مایوسیوں اور ناکامیوں کے بعد بھی ایک دفعہ کامیاب بنا دیتا ہے، پھر یہ کامیابی اور اُسکی مسرت دیرپا اور مستقل ہوتی ہے جو لوگ اپنے کاروبار میں ایمان اور دیانتداری کی اسپرٹ ملحوظ نہیں رکھتے وہ صرف اخلاق و مذہب ہی کی نظر میں گناہگار نہیں ہیں بلکہ قانون کی طرف سے بھی اُنہیں طمانیت خاطر نصیب نہیں۔ چنانچہ عیار اور بے ایمان تاجروں کے مقدمے آئے دن عدالتوں میں پیش ہوتے رہتے ہیں اور اُن کی خوفناک سزائیں دوسروں کو عبرت کا سبق دیتی ہیں، ایک کاروباری آدمی کے معاملات کا انحصار بہت کچھ اُسکی ساکھ اور اعتبار پر ہے اور ظاہر ہے کہ جب تک وہ ایماندار نہ ہوگا

اُس وقت تک اُس کا اعتبار قائم نہیں ہوسکتا۔ پس جو لوگ تجارتی میدان میں آنا چاہتے ہیں اُن کو لازم ہے کہ دیگر اوصافِ حمیدہ کی طرح اپنی ذات میں ایمان و دیانت کا روشن وصف بھی پیدا کریں اور اُن کا یہ معاملہ ایمان و دیانت کی روشنی میں انجام پذیر ہو۔

الغرض افعال میں دیانت اور اقوال میں صداقت ایک کاروباری آدمی کیلیے نہایت ضروری ہے، اس سے دیگر فوائد کے علاوہ نیکنامی اور شہرت حاصل ہوتی ہے، دنیا میں ہر شخص راستباز و ایماندار آدمی سے معاملہ کرنا پسند کرتا ہے، جب لوگوں کو یہ معلوم ہو جاتا ہے کہ فلاں شخص سچ بولتا ہے اور ہر چیز کا عیب و صواب صاف کہدیتا ہے تو اُن کو اُس سے معاملہ کرنا سہل اور قابلِ اطمینان معلوم ہوتا ہے، سچائی کے بغیر انسان کی عزت قائم نہیں رہ سکتی۔

اکثر ایسا ہوتا ہے کہ بد دیانت آدمی اوّل اوّل فروغ پاتے ہیں، یہ فروغ نہایت ناپائدار ہوتا ہے اور بہت جلد ہی اُن کی بد دیانتی لوگوں کو معلوم ہو جاتی ہے، راستباز اور ایماندار آدمی اگرچہ بدیر پھولتے پھلتے ہیں لیکن بالآخر وہی زیادہ نفع میں رہتے ہیں اور سچ تو یہ ہے کہ ایسی ناکامی جس میں عزت و وقعت قائم رہے، بے آبروئی کی کامیابی سے بدرجہا بہتر ہے۔

خوش اخلاقی

ایک کاروباری آدمی کے لیے خوش اخلاقی بہت ہی ضروری اور لابدی صفت ہے کیونکہ کوئی شخص کسی ایسے آدمی سے معاملہ کرنا پسند نہیں کرتا جسکی بدمزاجی کے سبب سے خوشی تو درکنار کوفت اور انقباض حاصل ہو، اس لیے تمام تاجروں، صنّاعوں، وکیلوں اور پبلک سے تعلق رکھنے والے اشخاص کے لیے اپنا طریقہ مدارات دلکش و دل آویز رکھنا خاص طور پر ضروری ہے، خوش اخلاقی تمام ایسے کاموں کو جن میں دوسروں کی شرکت کی ضرورت ہو سہل کر دیتی ہے تمدن کے تعلقات میں لطف و محبت پیدا کرتی ہے اور امورِ دنیا کے سر انجام میں بہت کچھ مدد دیتی ہے، کج خلقی دلوں میں رنجش اور کبیدگی پیدا کر کے لوگوں کو ایک دوسرے سے

الگ کرتی ہے اور معاملات میں سدِ راہ ہوتی ہے۔ کسی کا قول ہے کہ خندہ پیشانی ہونا خوبصورت ہونے سے بہتر ہے۔ اچھی اچھی تصویروں یا مورتوں کو دیکھکر کوئی اتنا خوش نہیں ہوتا جتنا خوش اخلاق آدمی سے ملکر۔ مہربانی کے چند الفاظ مخاطب کا دل تسخیر کرنے کے لیے کافی ہوتے ہیں، ایک راسی محبت آمیز بات اور ادنےٰ سی عنایت دل میں گھر کرلیتی ہے، ہمارے افعال و اقوال سے ہماری طبیعت کا اندازہ ہوتا ہے، پس دلوں میں گھر کرنے کا اس سے بہتر کوئی طریقہ نہیں کہ لوگ مدارات سے ہمارے گرویدہ ہوجائیں، بعض لوگ اگرچہ صاف باطن اور نیک طبع ہوتے ہیں لیکن ان کی ظاہری بے دماغی لوگوں میں اُن کی طرف سے نخوت و رعونت کا شبہ پیدا کردیتی ہے اور اس وجہ سے اُن کے دیگر اوصاف کی قدر بھی جاتی رہتی ہے۔

ایک کاروباری آدمی کو سب سے زیادہ خوش اخلاق بننے کی ضرورت ہے، کیونکہ اُسکو براہِ راست پبلک سے تعلق رہتا ہے اور پبلک کے میلان اور رجحان پر اُس کی کامیابی اور تجارتی سرسبزی کا انحصار ہے۔ جو تجارت پیشہ لوگ اپنی حُسنِ معاملت، دیانت داری اور عام خوش اخلاقی کی وجہ سے پبلک میں ہردلعزیز ہوجاتے ہیں، اُن کی کامیابی اور ترقی کو زیادہ عرصہ درکار نہیں ہوتا۔ علاوہ بریں خوش اخلاقی کی وجہ سے بعض اوقات اربابِ تجارت کو ایسے [illegible] بھی پہنچ جاتے ہیں جو کج خلقی اور ترشروئی کی حالت میں قطعاً ناممکن ہیں، ظاہر ہے کہ جب کوئی تاجر اپنے اخلاقِ حمیدہ کی وجہ سے اپنے گاہکوں کے دل میں وقار و محبت پیدا کرلیگا تو نہ صرف وہ گاہک اُسکے لیے مستقل ہوجائینگے بلکہ اُن کے توسط اور کوشش سے مزید خریدار بھی اُسے بہم پہنچیں گے اور اس طرح چند روز میں اُس کا کاروبار وسیع پیمانے پر ترقی کرجائیگا۔

اربابِ تجارت کے لیے خوش اخلاقی کی جیسی سخت ضرورت ہے وہ کچھ زیادہ قابلِ تشریح نہیں کیونکہ خوش اخلاق اور بداخلاق تاجروں کی مثالیں ہمارے سامنے موجود ہیں اور ہم دیکھ رہے ہیں کہ ان دونوں میں سے کس کو زیادہ کامیابی اور سرسبزی حاصل ہے، دنیا میں جن لوگوں نے مستقل اور دیرپا کامیابی حاصل کی ہے اور جن کے نام اس وقت شان و

عظمت کے ساتھ لیے جاتے ہیں وہ اپنے دیگر اوصاف کی طرح خوش اخلاقی اور حسنِ سلوک کی اعلیٰ صفت سے بھی متصف تھے، پس ہمارے وہ احباب جو ایک تاجر اور کامیاب تاجر کی حیثیت سے دنیا میں نمایاں ہونا چاہتے ہیں خوش اخلاقی کو اپنے لیے اُتنا ہی ضروری سمجھیں جتنا وہ اپنی تجارت کے لیے سرمایہ اور محنت کو ضروری خیال کرتے ہیں۔

عمدہ چال چلن

کاروبار کی سرسبزی، تجارت کی کامیابی اور عام ہر دلعزیزی کے لیے عمدہ چال چلن نہایت ضروری ہے، نیک چلنی انسانی اوصاف میں ایک اعلیٰ ترین درجہ رکھتی ہے، یہ دلوں پر حکومت کرتی ہے اور اس لیے جس نے اس پر قبضہ کر لیا اُس نے درحقیقت ایک بڑی حکومت حاصل کر لی سوسائٹی میں اسے خاص وقار حاصل ہے، اس کی طاقت دولت سے بڑھکر ہے، جو باتیں دولت سے حاصل ہوتی ہیں وہ اس سے بھی حاصل ہوتی ہیں، فرق اتنا ہے کہ اس پر کوئی حسد نہیں کرتا۔ نیک چلنی کی طاقت لازوال ہے، کیونکہ یہ دل کی سچی عزت، عزم و پختگی اور استقلال کا نتیجہ ہے اور یہ ایسی صفت ہے جس پر انسان ہمیشہ اعتماد کرتا ہے۔

نیک چلنی فطرت کی ایک پاکیزہ صورت کا نام ہے یا یوں کہنا چاہیے کہ تمام اخلاقی صفات بعنوانِ شائستہ کسی ذاتِ واحد میں مجتمع ہو جانا نیک چلنی ہے، نپولین کا قول ہے کہ جنگ میں قوائے بہیمیہ پر قوائے ملکیہ کا زور ایسا ہی قائم رہتا ہے جیسا دس کا زور ایک پر، قوت، محنت اور قومی تہذیب ذاتی چال چلن پر موقوف ہے اور کل عدالتیں اسی پر مبنی ہیں، خواہ کوئی انسان علمی لیاقت میں کامل نہ ہو اور دولت بھی کم رکھتا ہو لیکن اگر اُس کا چال چلن عمدہ ہے تو اُسکی قدر و منزلت ہمیشہ زیادہ ہوتی رہیگی، خواہ وہ پارلیمنٹ میں ہو یا بنک گھر میں، دوکان میں ہو یا بازار میں ایسی نہ معلوم کتنی ہستیاں ہیں جنہوں نے محض اپنی نیک چلنی کی بنا پر عزت و وقار اور اعتبار حاصل کیا ہے۔ فرینک لن لکھتا ہے کہ میں نے جو ترقی حاصل کی وہ لیاقت سے نہیں بلکہ

کھرے پن اور نیک چلنی سے ، دنیا کی دیگر قوتوں کی طرح نیک چلنی بھی ایک طرح کی طاقت ہے دماغ دل کے بغیر، ذہانت نیک چلنی کے بغیر، چالاکی نیکی کے بغیر بیشک ایک قوت سے تعبیر کیجاسکتی ہے لیکن صرف نقصان پہنچانیوالی قوت سے لارڈ ارسکائن کا یہ قول اس قابل ہے کہ اس کو آب زر سے لکھا جائے ، وہ فرماتے ہیں کہ "جوانی میں میرا دستور تھا کہ جب کسی کام کو شروع کرنا چاہتا تو پہلے کانشنس (ضمیر) سے پوچھ لیتا پھر اُس کے کہنے کے مطابق شروع کرتا ، اور نتیجہ خدا پر چھوڑ دیتا میں بڑھاپے تک اسی اصول پر عامل رہا۔ مجھے اپنے اس اصول پر کبھی کسی طرح کی ندامت نہیں ہوئی اور میں دیکھتا ہوں کہ میں نے دنیا میں جو کچھ عزت اور کامیابی حاصل کی وہ محض اسی کی بنا پر کی میں اپنی اولاد کو بھی ہدایت کرتا ہوں کہ وہ اسی زرین اصول پر عمل کرے ۔

بہرکیف زندگی کا مقصد اولین یہ ہونا چاہیے کہ چال چلن اچھا ہو ، نیک چلن انسان کو لازم ہے کہ آفتاب کی طرح ظاہر و باطن ، گھر باہر ، ہر جگہ یکساں چمکتا رہے ، ضمیر کی قوت جبتک زور آور نہیں ہوتی اور چال چلن پر اپنا اثر نہیں ڈالتی اُس وقت تک کیرکٹر مضبوط نہیں ہوتا اکثر راستی سے قدم پھسل جاتا ہے اور لالچ انسان کو مبتلائے مصائب کردیتا ہے ۔ بٹلر صاحب فرماتے ہیں کہ " انسان کو لازم ہے کہ اپنی تعلیم آپ کرے اور لالچ سے ہمیشہ بچتا رہے ۔ اگر وہ نیکی کو اپنی عادت بنائے تو اس پر نیکی کرنی اُسی طرح آسان ہو جائیگی جس طرح پہلے بدی کرنی آسان تھی "

شرافت کا معیار مختلف لوگوں کی نظر میں مختلف ہے لیکن درحقیقت شرافت یہ ہے کہ طبیعت عالی ہو مصیبت و افلاس میں بھی اپنی حالت پر قائم رہے ، شریف وہی ہے جو کھرا اور نیک ہے اور ہمیشہ سچ بولتا ہے ، اُسکو ہمیشہ اپنی عزت کا خیال رہتا ہے ، اپنے ضمیر کی ہدایتوں پر چلتا ہے اپنی طرح دوسروں کی عزت کا بھی اُسے یکساں خیال ہے اُسے اپنی بات ، اقرار اور ایمان کا پاس ہے اُسکا چال چلن اعلیٰ درجہ کا ہے ، فولر نے شریف آدمی کی تعریف کی ہے کہ "جو بدکاریوں سے پاک ، کاروبار میں منصف ، بات کا پکا ، ماتحتوں پر مہربان مستقل مزاج

محنتی، بڑے کاموں میں ہمیشہ دلیری کے ساتھ مستعد ہو۔ اگر اقتصادی پہلو سے دیکھا جائے جو ایک کاروباری آدمی کے لیے نہایت اہمیت رکھتا ہے تو بھی نیک چلنی نہایت ضروری ہے کیونکہ یہ انسان کو صدہا ناجائز مصارف اور فضول خرچیوں سے محفوظ رکھتی ہے۔ یہ بات روز روشن کی طرح عیاں ہے کہ کوئی تاجر جب تک اُس کا کیرکٹر اعلیٰ اور چال چلن عمدہ نہ ہو دنیا میں اعتماد و اعتبار اور عزت و وقار حاصل نہیں کرسکتا۔

استقلال و ہمت

کامیابیِ تجارت کے عناصر میں استقلال و ہمت کو یکساں اہمیت حاصل ہے اور اسکی ضرورت ابتدا سے انتہا تک باقی رہتی ہے، ترقی خواہ کیسی ہی عمدہ اور اعلیٰ کیوں نہ ہو اور اُس کے حصول کے لیے خواہ کیسی ہی جد و جہد کیوں نہ کی جائے لیکن ایک ہی دفعہ حاصل نہیں ہو جاتی بلکہ جس طرح کسان بیج بو کر فصل کا انتظار کرتا ہے، اسی طرح سعی و کوشش کے نتیجہ کے لیے صبر و استقلال کے ساتھ انتظار کی ضرورت ہے، جو شخص کسی مینار پر چڑھنا چاہتا ہے وہ زینہ کی ہر ایک سیڑھی پر ایک ایک کرکے چڑھتا ہے، یہی حال ترقی کا ہے کہ رفتہ رفتہ حاصل ہوتی ہے محنت کے بعد صبر سے انتظار کرنا اور اضطراب میں کام خراب نہ کرنا ترقی کا راز ہے۔

دنیا میں کوئی بڑا کام کرنے اور نام و نمود یا کوئی خاص کامیابی حاصل کرنے کیلیے ضرورت ہے کہ طبیعت میں استقلال کے ملکہ کو راسخ کیا جائے۔ صرف بڑے کاموں پر منحصر نہیں یہ صفت چھوٹے چھوٹے کاموں میں بہت مدد دیتی ہے اور انسان کے ہر فعل سے ظاہر ہوتی ہے مستقل مزاج آدمی بہت سے ناگوار اور مشکل امور پر فتح پا لیتے ہیں اور ہر کام جس کا وہ ارادہ کرلیتے ہیں خواہ وہ دیر ہی میں کیوں نہ ہو، کرکے چھوڑتے ہیں، ناامیدی ان کے پاس نہیں پھٹکتی اور وہ خوف و خطر کا نام نہیں جانتے۔ وہ جس کام پر کمر باندھ لیتے ہیں، پوری توجہ اور پوری کوشش سے کام لیتے ہیں۔ اور جب تک اُسے پورا نہ کرلیں اُنھیں چین نہیں آتا۔

مشکلات کا مقابلہ کرنے سے بہت سی مشکلیں آسان اور بہت سے عقدے حل ہو جاتے ہیں اور بہت سی باتیں جو پہلے محال بلکہ ناممکن معلوم ہوتی تھیں ممکن ہو جاتی ہیں۔ لیکن جو لوگ ہر کام میں ہاتھ ڈالتے ڈرتے ہیں اور ذرا ذرا سی دقتوں کے برداشت کرنے سے دم چراتے ہیں اُن کو ہر کام مشکل اور ناممکن معلوم ہوتا ہے، کامیابی کا راز یہ ہے کہ جس کام کو شروع کیا جائے اس کی انجام دہی میں پوری طاقت صرف کی جائے انسان کی رائے اور ارادے کو اتنا غیر مستقل نہیں ہونا چاہیے کہ تنکے کی طرح پانی کی رَو اور ہوا کے جھونکوں سے بہتا اور اُڑتا پھرے۔

انسان سہولت، تن آسانی اور آرام و راحت سے نہیں بلکہ مشکل و دقت میں پڑنے اور مصیبتیں جھیلنے سے انسان بنتا ہے مصیبتیں انسانی جوہر کو چمکا دیتی ہیں، دنیا کی بڑی بڑی ایجادوں اور مہتم بالشان کاموں کے آغاز میں پہلے ہمیشہ ناکامی ہوئی۔ جو لوگ بلا سعی و کوشش دنیا میں فتح حاصل کرنا چاہتے ہیں اُن کو کامیابی کی امید نہیں کرنی چاہیے، دشواریاں چاہے ایک کمزور آدمی کو ڈرائیں لیکن عالی ہمت اشخاص میں جرأت و استقلال و ہمت زیادہ کرتی ہیں، اور وہ مصائب کے مقابلہ میں مردانہ وار کھڑے رہتے ہیں۔

مسٹر برگ نے اپنی تصنیف میں ایک ایسے سوداگر کا ذکر کیا ہے جو ابتدا میں نہایت ناکام تھا اور برسوں تک اُسے تجارت سے قوتِ لایموت بھی حاصل نہیں ہوا۔ لیکن اُس نے ہمت نہیں ہاری اور بالآخر آج نہایت کامیاب اور دولتمند تاجروں میں اُسکا شمار ہے۔"

مسٹر برگ آگے چلکر لکھتے ہیں کہ میں بہت سے ایسے لوگوں کو بھی جانتا ہوں جن کو دنیا میں روپیہ کمانے اور آسودہ بننے کے اچھے اچھے مواقع ملتے رہے لیکن تلوّن اور عدم استقلال کی وجہ سے وہ بھی کامیاب نہیں ہوئے۔

دنیا میں کوئی ایسا کام نہیں جس میں استقلال کی ضرورت نہ ہو۔ مسٹر ولیم ورٹ کا مقولہ ہے کہ جو شخص مُذبذب رہتا ہے وہ کسی کام میں کامیاب نہیں ہوتا۔

دنیا میں صرف وہ لوگ سرسبزی اور فلاح حاصل کرتے ہیں جو پہلے کسی کام کو اچھی طرح

سوچ سمجھ لیتے ہیں اور پھر جب اُسے شروع کر دیتے ہیں تو پورے عزم و استقلال کے ساتھ انجام کو پہنچاتے ہیں۔ استقلال اور ہمت کے بغیر انسان کسی آسان سے آسان منزل کو بھی طے نہیں کر سکتا ایک بڑے شخص کا قول ہے کہ" افسوس اُن پر جن کے دل پست ہیں" ڈاکٹر سموئل فرماتے ہیں کہ فی الحقیقت استقلال و ہمت کے برابر دنیا میں کوئی نعمت نہیں جب میں غربا میں کسی کو دیکھتا ہوں کہ صبر سے مصیبت کا مقابلہ کر رہا ہے، سچائی کے ذریعہ قدم ڈگمگا دینے والے زور آور جھوٹ پر فتح حاصل کر رہا ہے، اُس کے اعضا چور چور ہیں، پاؤں سے خون ٹپک رہا ہے مگر ایک ہمت ہی کے سہارے پر وہ آگے بڑھا چلا جا رہا ہے۔ قدم نہیں روکتا تیور نہیں بدلتے، اپنی تکلیفوں کا تصور بھی نہیں کرتا، مُڑ کر بھی نہیں دیکھتا، بس اپنی دھن میں مستغرق ہے۔ اُس وقت میں نہیں کہہ سکتا کہ مجھے کتنی خوشی ہوتی ہے"

مسٹر بکسٹن کی رائے ہے کہ اگر جوان آدمی ہمت اور استقلال پر قائم رہے تو جیسا چاہے ویسا ہو سکتا ہے"

مذکورۂ بالا اہل الرائے اصحاب کے خیالات، حال و ماضی کی مثالوں اور واقعاتِ روزمرہ سے یہ بات عیاں ہے کہ تلوّن اور غیر مستقل مزاجی اور مشکلات سے مغلوب ہو جانا انسان کو کبھی کامیاب نہیں بنا سکتا، پس جو لوگ اپنی کاروباری زندگی کو کامیاب دیکھنا چاہتے ہیں اور فلاح و سرسبزی کی مسرتیں حاصل کرنا چاہتے ہیں اُن کے لیے لازم ہے کہ اپنے آپ کو اعلیٰ درجہ کا مستقل مزاج، دلیر و جری، مشکلات و مصائب پر صابر اور عالی ہمت بنائیں کیونکہ کامیابی کا راز انہی مردانہ اوصاف میں مضمر ہے۔



تجارت کا انتخاب

تعلیم و تربیت کی طرح پیشہ کا انتخاب بھی درحقیقت والدین کا فرض ہے، لیکن اگر والدین پیشہ کا انتخاب نہ کریں یا تجربہ سے اُن کے انتخاب کی غلطی ثابت ہو تو پھر انسان کا فرض ہے کہ اپنے لیے آپ پیشہ کا انتخاب کرے اور جب پیشہ کے لیے تجارت مخصوص کردی جائے تو تجارت کا انتخاب ضروری ہے۔ یہ انتخاب نہایت احتیاط، عاقبت اندیشی اور کامل غور و خوض کے ساتھ عمل میں آنا چاہیئے، کیونکہ آئندہ کامیابی یا ناکامی بڑی حد تک اسی پر مبنی ہوتی ہے، جو لوگ اپنی آئندہ زندگی کے پروگرام اور کام کے انتخاب میں عقل و ہوش سے کام نہیں لیتے اور عجلت کیساتھ کوئی مشغلہ اختیار کر لیتے ہیں اُن کو اپنی غلطی کے احساس کا موقع بہت جلد پیش آجاتا ہے اور وقت و سرمایہ کی کافی مقدار رائگاں کر کے ندامت کا سامنا کرنا پڑتا ہے۔

دنیا میں تجارتیں ہزار طرح کی ہیں اور جس طرح انسانی زندگی کی روز افزوں ضروریات و لوازم کا شمار دشوار ہے اسی طرح ان تجارتوں کی تفصیل و تشریح ناممکن ہے۔ پس جو شخص کوئی تجارت اپنے لیے منتخب کرنا چاہتا ہے اُسے اُنہی تجارتوں کی طرف توجہ کرنی چاہیئے جس کا سلسلہ ہمارے گرد و پیش پھیلا ہوا ہے اور جن کے بغیر ہمکو زندگی بسر کرنا یا زندگی کو آرام دہ بنانا دشوار ہے لیکن کسی تجارت کو اپنے لیے انتخاب کرنے سے پہلے چند امور پر غور کر لینا ضروری ہے۔

سب سے پہلے جس امر پر غور کرنا ضروری ہے وہ اپنی جسمانی حالت ہے، پھر علمی و اخلاقی حالت پھر مالی حالت اور اس کے بعد شخصی حالت و میلانِ طبع اور مقامی حالت جب تک اِن

حالتوں کی طرف سے اطمینان نہ حاصل کرلیا جائے اُس وقت تک کام کا انتخاب اور کاروبار کا اجرا بیکار ہے اور اُس میں خاطر خواہ کامیابی حاصل ہونا بالکل مشتبہ ہے جسمانی حالت کو ملحوظ رکھنے کی ضرورت یہ ہے کہ جب تک آدمی صحیح القویٰ، صحیح الدماغ اور تندرست و تنومند نہیں ہوگا اُس وقت تک وہ اُن محنتوں اور جانفشانیوں کو کما حقہ برداشت نہیں کرسکیگا جو کسی کاروبار کے اجرا قیام اور استحکام کے لیے لابُدی ہیں، ہم نے اس کتاب کے ایک باب میں مفصل بحث کی ہے کہ کامیابی کے لیے محنت کس قدر ضروری ہے اور جن لوگوں نے دنیا میں کامیابی حاصل کی ہے اُنکو کیسی جانفشانیاں گوارا کرنی پڑی ہیں، پس کاروبار کے اجرا سے پہلے یہ دیکھ لینا ہر انسان کا فرض ہے کہ اُسکی جسمانی حالت قابل اطمینان ہے یا نہیں، کیونکہ جو لوگ کمزور اور کمزوری کی وجہ سے پست ہمت ہیں اور جنکے ناتوان قویٰ اُس محنت و مشقت کیلیے آمادہ نہیں ہوسکتے جسکی ایک تاجر کو سخت ضرورت ہے، وہ نہ صرف اپنے نصب العین میں ناکام رہتے ہیں بلکہ دوسروں کے لیے بھی ایک بری مثال قائم کرتے ہیں اور اُن کی ہمت شکنی کا باعث ہوتے ہیں یورپ کے ایک مشہور فرقہ کے ہم آہنگ ہوکر ان لوگوں کو ہم دنیا میں باقی رہنے کے جائز حق سے تو محروم نہیں ٹھہرا سکتے لیکن اتنا ضرور کہیں گے کہ ایسے کمزور اور ناتوان اشخاص کو تجارت کے دشوار گزار اور محنت طلب راستہ کی بجائے اپنے لیے کوئی اور آسان اور سہل الحصول ذریعۂ معاش تلاش کرنا چاہیے۔

بہرکیف جسمانی حالت کی طرف سے اطمینان حاصل کرلینے کے بعد جو سوال سامنے آتا ہے وہ علمی اور اخلاقی حالت ہے۔ اخلاقی حیثیت سے ایک تاجر کو جیسا ہونا چاہیے اُسے ہم تفصیل کیساتھ دوسرے باب میں بیان کرینگے لیکن علمی حالت کے متعلق ہمیں اس قدر عرض کرنا ضروری ہے کہ جو لوگ کاروبار شروع کرنا چاہتے ہیں وہ اگر کسی یونیورسٹی کے ڈگری یافتہ نہ ہوں تو کم از کم اُنہیں اپنی مادری زبان کی ضروری نوشت و خواند اور انگریزی سے جس کے بغیر آجکل چارہ کار نہیں بقدر ضرورت واقف ہونا چاہیے، اگرچہ تجارت کیلیے علم و فضل کی ضرورت

نہیں ہے، جیسا کہ ہم گزشتہ باب میں مستقل طور پر بحث کر چکے ہیں۔ تاہم اُردو، بنگالی، مرہٹی، یا گجراتی کسی ورنیکلر زبان اور انگریزی سے واقف ہونا ایک ہندوستانی تاجر کو بہت سی مشکلات سے بچا سکتا ہے اور خاصکر اُن لوگوں کو جو کوئی کاروبار اس زمانہ میں شروع کرنا چاہتے ہیں صدہا ایسی باتوں سے جو کام کے اجرا اور استحکام میں سدِ راہ ہوتی ہیں محفوظ رکھ سکتا ہے پس جو لوگ تندرست اور صحیح القویٰ ہیں لیکن جاہلِ مطلق ہیں اُن کو چاہیے کہ کاروبار شروع کرنے سے پہلے ضروری نوشت وخواند میں مہارت پیدا کرلیں تاکہ جس حد تک تجارت کی کامیابی علمی قابلیت سے تعلق رکھتی ہے اُن کو ناکامی کا سامنا نہ کرنا پڑے۔

جسمانی اور علمی حالت کے بعد مالی حالت کا مسئلہ قابلِ غور ہے، اگرچہ ہم اس کے قائل نہیں کہ سرمایہ کے بغیر تجارت ناممکن ہے، چنانچہ ہم نے ایک باب میں اس موضوع پر بھی مستقل بحث کی ہے تاہم یہ ماننا پڑتا ہے کہ اگر کسی شخص کے پاس سرمایہ موجود ہو تو وہ اُسے باقاعدہ استعمال کر کے ایک مفلس کی بہ نسبت کہیں جلد ترقی کر سکتا ہے، اور اُسے سرمایہ کی فراہمی میں ابتدائی مشکلات کا سامنا نہیں کرنا پڑتا۔ علاوہ بریں بہت سی ایسی تجارتیں ہیں جن کو سرمایہ کے بغیر اختیار نہیں کیا جا سکتا۔ اور شروع ہی سے اُن کے اجرا کے لیے ایک بڑی رقم درکار ہے۔ پس کاروبار کی سلسلہ جنبانی سے پہلے اپنی مالی حالت کا صحیح موازنہ بھی نہایت ضروری ہے کیونکہ تجارت کے انتخاب میں اپنی مالی حالت اور سرمایہ لگانے کی قوت سے واقف ہونا لابدی ہے۔ ایک شخص جسکے پاس سرمایہ نہو وہ تمام صلاحیتیں ہونے کے باوجود کسی ایسی تجارت میں ہاتھ نہیں ڈال سکتا جس میں سرمایہ کی ضرورت ہے۔ لیکن اس جگہ یہ امر ملحوظ رہنا ضروری ہے کہ ہر تجارت میں سرمایہ کی ایک ہی مقدار درکار نہیں ہے۔ پس نتیجہ لوازمِ تجارت کیساتھ ہر شخص کو سوچنا چاہیے کہ اُس کے پاس روپیہ کی جو مقدار ہے وہ کس قسم کی تجارت کے لیے موزوں ہوگی، ایک تندرست (بقدرِ ضرورت) تعلیمیافتہ اور کچھ نہ کچھ سرمایہ رکھنے والا شخص جب کاروبار کے لیے آمادہ ہو تو اُسے اپنے ذاتی حالات اور فطرتی میلانِ طبع پر غور کرنا چاہیے۔ ایک ہی تجارت ہر شخص کے لیے موزوں نہیں ہوتی اور ایک ہی

تجارت سے ہر شخص یکساں دلچسپی حاصل نہیں کر سکتا، ایک شخص جو علمی قابلیت نہیں رکھتا، کتابوں کے روزگار سے ایک عالم اور تعلیم یافتہ شخص کی طرح خوش نہیں ہو سکتا۔ اسی طرح ایک تعلیم یافتہ دماغ لکڑی یا چمڑے کے کاروبار سے کماحقہ دلچسپی نہیں لے سکتا۔ ہر شخص کی دلچسپی اُس کے ذاتی حالات و خیالات کے ماتحت ہوتی ہے۔ اس کے ساتھ ہی ہر شخص کو ایک ہی فن یا ایک ہی پیشہ سے مناسبت نہیں ہوتی۔ قدرت نے لوگوں میں جُدا جُدا مناسبتیں رکھی ہیں۔ پس پیشہ یا تجارت کے انتخاب میں اپنی مناسبت طبع کا ملحوظ رکھنا نہایت ضروری ہے۔ تجربے نے یہ ثابت کر دیا کہ جن کاموں کو طبعی رُجحان و مناسبت کا لحاظ کیے بغیر شروع کر دیا جاتا ہے اُن میں کبھی خاطر خواہ کامیابی نہیں ہوتی اور خواہ کیسی ہی کوشش کیوں نہ کی جائے لیکن وہ تکمیل کو نہیں پہنچتے۔ مثلاً بعض لوگ ہیں کہ اُنہیں چمڑے کے کاروبار سے قدرتی مناسبت ہے بعض لوگ ہیں کہ وہ لکڑی یا لوہے کی مصنوعات اور اُن کی خرید و فروخت سے واقفیت اور دلچسپی رکھتے ہیں بعض لوگ ہیں کہ اُنکو اشیائے خوردنی کی تجارت سے دلچسپی ہے۔ اسی طرح بعض لوگ چھاپہ خانے کے کاروبار اور کتابوں کی تجارت کو بالطبع پسند کرتے ہیں۔ یہ قدرت کا عجیب فلسفہ ہے کہ جس کام سے انسان کو قدرتی مناسبت ہوتی ہے اُس کے انجام دینے میں اُسے خاص مسرت اور دلچسپی پیدا ہوتی ہے خواہ وہ دوسروں کی نگاہ میں کیسا ہی خشک اور غیر دلچسپ کام ہو۔ کیا یہ امر واقعہ نہیں ہے کہ عمیق مطالعہ کا خوگر فلسفہ کی کتابیں اُسی دلچسپی سے پڑھتا ہے جس طرح کوئی سطحی الخیال شخص ناولوں کا مطالعہ کرتا ہے اور جس طرح ایک شاعر عمدہ شعر کہکر وجد کرنے لگتا ہے اُسی طرح ایک صناع کوئی پُرزہ بنا کر، ایک حکیم کوئی دوا تیار کر کے، اور ایک جرّاح کسی اپریشن میں کامیاب ہو کر خوش ہوتا ہے۔ پس جو لوگ اپنی قدرتی مناسبت اور فطرتی میلان کو ملحوظ رکھکر مشاغل کا انتخاب کرتے ہیں وہ اپنے فرائض نہایت کشادہ دلی، مسرت اور دلچسپی کے ساتھ ہنسی خوشی انجام دیتے ہیں اور اپنے کام میں اُنہیں خود بخود وہ انہماک پیدا ہو جاتا ہے جس پر ہر کام کی کامیابی منحصر ہے۔

مذکورۂ بالا امور کو ملحوظ رکھنے کے بعد تجارت کے انتخاب کا مسئلہ طے ہو جاتا ہے لیکن جب انسان اپنے لیے کوئی خاص مشغلۂ کاروبار تجویز کر چکتا ہے تو اُس کے لیے صرف ایک سوال باقی رہجاتا ہے۔ یہ مقامی حالت کا سوال ہے یعنی اب وہ جو کاروبار اختیار کرنیکا فیصلہ کر چکا ہے اُس کیلیے کس طرح کے مقامی اور جغرافیائی حالات درکار ہیں اور وہ جس جگہ موجود ہے وہ جگہ اس کاروبار کے لیے موزوں ہے یا نہیں۔ یہ امر واقعہ ہے اور مثالیں اس کی شاہد ہیں کہ اکثر لوگ اپنے کاروبار میں صرف اسلیئے ناکام رہے کہ اُنھوں نے جگہ کے انتخاب میں غلطی کی تھی، حالانکہ اُس کے سوا اُن میں ہر طرح کی صلاحیت موجود تھی اور اگر وہ جگہ کا انتخاب بھی موزوں طور پر کر لیتے تو وہ اپنے ملک کے نامور اور کامیاب تاجروں میں شمار کیے جاتے۔

جگہ کے انتخاب میں چند امور کا لحاظ رکھنا ضروری ہے، سب سے پہلے اس بات پر غور کرنا چاہیے کہ جس چیز کی تجارت کی جا رہی ہے اگر اُس کے لیے خام پیداوار کی ضرورت ہے تو یہ خام پیداوار ارزانی اور افراط کے ساتھ اُس جگہ بہم پہنچتی ہے یا نہیں، اور اگر کاریگروں اور مزدوروں کی حاجت ہے تو خاطر خواہ کاریگر اور مزدور مناسب اجرتوں پر اُس جگہ حاصل کیے جا سکتے ہیں یا نہیں، اگر ان سوالوں کا جواب مقامی حالات کی طرف سے طمانیت بخش ملجائے تو پھر وسائل باربرداری، ذرائع آمد و رفت اور مال کی نکاسی کے مسئلہ پر توجہ کرنی چاہیے اور دیکھنا چاہیے کہ جس مقام کو انتخاب کیا گیا ہے وہ گاڑیوں، ٹھیلوں، ریل، تار، پوسٹ آفس وغیرہ کے لحاظ سے کس حد تک سہولتیں یا مشکلات رکھتا ہے۔ الغرض جب تک مقامی حالات ہر پہلو سے مناسب اور قابلِ اطمینان نہوں اُس وقت تک کامیابی دشوار ہے۔

فرض کیجیے کہ ایک شخص شکر کا کارخانہ قائم کرنا چاہتا ہے، اب اگر اُس نے کارخانہ کیلیئے ہندوستان کا کوئی ایسا حصہ انتخاب کیا جہاں نیشکر کی پیداوار نہیں ہوتی یا بہت کم ہوتی ہے جہاں ریلوے کی کوئی شاخ قریب ترین اسٹیشن نہیں رکھتی تو شکر کے کارخانہ میں خام پیداوار کے بہت فاصلہ سے لانے اور باربرداری پر بہت کچھ صرف ہو جانے کی وجہ سے کامیابی

مشکل ہے، اسی طرح فرض کیجیے کہ ایک شخص بڑے پیمانہ پر ایک مطبع قائم کرنا چاہتا ہے لیکن وہ اس کام کیلیے ایک ایسا شہر انتخاب کرتا ہے جہاں پریسمین نہیں ملتے، جہاں مشین مین نہیں پائے جاتے، جہاں پریس کے کاموں سے لوگوں کو واقفیت نہیں ہے، جہاں کاروباری آدمیوں اور مصنفین وغیرہ کی اتنی بڑی تعداد موجود نہیں جو پریس کو کام دے سکیں اور جہاں کاغذ و دیگر سامانِ طباعت مناسب نرخ اور کافی مقدار میں ہر وقت نہیں مل سکتا تو ایسی جگہ مطبع کے قیام میں کبھی کامیابی نہیں ہو سکتی اور جن لوگوں نے سوچے سمجھے بغیر اس طرح کارخانے یا کاروبار کھولے ہیں اُن کو آخرِ کار نقصان اُٹھانا پڑا ہے، اور وہ اپنے مقصد میں کامیاب نہیں ہو سکے ہیں۔

امید ہے کہ مذکورۂ بالا مثالوں سے یہ بات اچھی طرح ذہن نشین ہو گئی ہو گی کہ جسطرح کسی کاروبار کے لیے دیگر امور ضروری ہیں اُسی طرح جگہ کا موزوں اور مناسب حال ہونا بھی لازمی ہے۔ بہت سے ایسے کام ہیں جو بڑے شہروں میں ہی کامیاب ہو سکتے ہیں اور بہت سے ایسے کاروبار ہیں جن کے لیے قصبات و دیہات موزوں ہوتے ہیں پس جو لوگ کسی کاروبار کی سلسلہ جُنبانی کرنی چاہتے ہیں اُن کو پہلے اچھی طرح سوچ سمجھ لینا چاہیے کہ اُن کا کاروبار بمبئی کلکتہ، دہلی، لاہور میں زیادہ سرسبز ہو گا یا کسی چھوٹے شہر اور معمولی قصبہ میں اُسکا پھولنا پھلنا ممکن ہے۔

اس موقع پر یہ بتا دینا ضروری ہے کہ دنیا میں جس چیز کی زیادہ ضرورت ہے اُسی کی زیادہ مانگ ہے اور جس حد تک ضرورت کے مدارج کم ہوتے جاتے ہیں اُسی حد تک مانگ بھی کم ہوتی جاتی ہے، اس لحاظ سے وہ کاروبار ایک مستقل سرگرمی اور دائمی مصروفیت رکھتا ہے جو ایسی ضروری اشیا سے تعلق رکھتا ہو جن کے بغیر زندگی ناممکن ہے پس جو لوگ کاروبار کرنا چاہتے ہیں اُن کو اس حقیقت پر غور کر لینا چاہیے کہ مذکورۂ بالا اصول کی بنا پر دنیا میں کن چیزوں کی مانگ زیادہ ہے اور کن چیزوں کی مانگ کم ہے لیکن اس کے ساتھ ہی یہ بھی معلوم رہنا چاہیے کہ جن چیزوں کی مانگ اور نکاسی زیادہ ہوتی ہے اُنکا منافع کم ہوتا ہے لیکن چونکہ نکاسی زیادہ ہوتی ہے

اس لیے تھوڑے منافع کی مجموعی مقدار بھی زیادہ ہو جاتی ہے، اس کے برخلاف کم ضرورت کی چیزوں میں منافع زیادہ ہوتا ہے لیکن چونکہ اُن کی نکاسی نسبتاً کم ہوتی ہے اس لیے منافع کا زیادہ ہونا بحالتِ مجموعی کچھ بہت مفید نہیں ہوتا۔

مذکورۂ بالا بیان کے مطابق یہ بات آسانی سے سمجھ میں آسکتی ہے کہ دنیا میں جو انسانی آرام و آسائش کے لیے ایک گھر اور انسانی لوازم و ضروریات کے لیے ایک بازار کی صورت رکھتی ہے، سب سے زیادہ مانگ اشیائے خوردنی کی ہے، کیونکہ اشیائے خوردنی کے بغیر زندگی ناممکن ہے۔ اشیائے خوردنی میں لاکھوں چیزیں ہیں جنکی مشترکہ طور پر اور جدا جدا تجارت کی جاتی ہے اور ہر ایک اپنی جگہ پر نہایت زرخیز ہے۔ کوئی شخص علی الصباح اناج کی منڈیوں میں جاکر دیکھے اور بڑے بڑے شہروں کے بازاروں میں نرخِ اجناس کا معائنہ کرے تو اُسے معلوم ہوگا کہ ایک ایک لمحہ میں کس طرح ہزاروں بلکہ لاکھوں کے وارے نیارے ہوتے ہیں اور سلسلۂ برق کی معرفت نرخوں کی تبدیلی اور چڑھاؤ اُتار کی خبریں تجارتی حلقوں میں ہر وقت کیسا طلاطم برپا رکھتی ہیں، لاکھوں خاندان اس وقت ہندوستان میں موجود ہیں جو محض غلّہ کی تجارت سے لکھپتی اور کروڑپتی بنے ہوئے ہیں، دہلی کے چانول والے اور گڑ والے اپنی دولت میں خاص شہرت رکھتے ہیں، اور اُنھوں نے صرف چانول اور گڑ بیچکر بقول اشخاص آدھی دلی کو مول لے لیا ہے۔

اشیائے خوردنی میں غلّہ کے علاوہ دودھ، گھی، مکھن، تیل، گڑ، شکر، بسکٹ، مٹھائی میوہ جات خشک و تر اور دوسری ہزارہا چیزیں شامل ہیں جنکی تجارت مقامی اور شخصی حالات پیشِ نظر رکھکر اختیار کی جائے اور سلیقہ سے کام لیا جائے تو نہایت کامیاب ثابت ہوسکتی ہے،

اشیائے خوردنی کے بعد دوسرا نمبر اشیائے پوشیدنی کا ہے اور جس طرح اشیائے خوردنی سے، کوئی فرقہ، طبقہ بلکہ کوئی ذی روح مستثنےٰ نہیں ہے اسی طرح لباس بھی عام و خاص سب کیلیے ضروری ہے، کھانے، پینے اور پہننے اوڑھنے کی اشیاء کا کاروبار کبھی سکون و جمود کی حالت میں نہیں رہتا اور اس کے کارکنوں کو ہاتھ پر ہاتھ رکھکر نہیں بیٹھنا پڑتا لیکن اشیائے خوردنی کی طرح اشیائے

پوشیدنی کی بھی صدہا قسمیں ہیں اور وہ روئی کے ایک انبار سے لیکر زربفت و کمخواب کے تھانوں تک وسعت پذیر ہے۔ اور علیٰ قدر مدارج و ضرورت منفعت بخش ہے۔

اس کے بعد پھر دیگر لوازم زندگی کی نوبت آتی ہے مثلاً جوتا، ٹوپی، لوہے اور لکڑی کی مصنوعات، عمارتی سامان وغیرہ کی تجارت کارآمد و مفید ہے۔ اور پبلک کی نگاہ میں خاص اہمیت رکھتی ہے۔ ضروریات کے بعد آرام و راحت اور عیش و تنعم کے سامان کا درجہ ہے، اور ہندوستان میں باوجود افلاس و تہی دستی اس سامان کی تجارت بھی ناکام نہیں ہے اور لاکھوں ایسے آدمی ہیں جو لوازم زندگی کی طرح لوازم راحت اور اظہار تموّل و نفاست کے سامان کو بھی ضروری سمجھتے ہیں اور اس لیے قیمتی اشیا اور عیش و آرام سے تعلق رکھنے والے سامان کے تاجر اپنی تجارت سے پورا فائدہ اور کامیابی حاصل کر سکتے ہیں۔ چنانچہ عطر، تیل تمباکو، سگرٹ، گراموفون، ہارمونیم، موٹر وغیرہ وغیرہ اشیار کے بعض تاجر تو ایسے کامیاب ہیں کہ ہندوستان کی سطح تجارت کو ملحوظ رکھتے ہوئے اُنہیں اوّل درجے کے تاجروں میں شمار کرنا چاہیے۔

الغرض ملک میں ہزار ہا قسم کی تجارتوں کا سلسلہ پھیلا ہوا ہے اور وہ لوگ جو کوئی کاروبار اختیار کرنا چاہتے ہیں مذکورۂ بالا قیود کے ماتحت، اپنے لیے ایک شغل اختیار کر سکتے ہیں۔

۹

کاروبار کے ضروری شعبے

انتظامِ کاروبار

ایک کاروبار کرنے والے کے سامنے سب سے پہلے یہ سوال آتا ہے کہ کام کیونکر شروع کیا جائے۔ دفتر کس طرح قائم کیا جائے۔ آدمی کیسے اور کن صفات کے ملازم رکھے جائیں اُن سے باقاعدہ کام لینے کے لیے کیا طریقِ عمل اختیار کیا جائے، سرمایہ کو کن معقول اور مناسب طریقوں سے صرف کیا جائے، آمد و خرچ اور دیگر ضروری حسابات رکھے جانے کے لیے کونسی صورتیں مناسب ہونگی، کاروبار کی کامیابی کے لیے کونسے وسائل اختیار کیے جائیں۔ ان سب مسائل کو بطرزِ احسن حل کرنے اور ان مشکلات پر خوش اسلوبی کے ساتھ قابو حاصل کرنا کاروبار کے قیام و استحکام کی پہلی منزل ہے۔

ایک گول پتھر جسے ایک شخص پہاڑ پر لڑھکا کر لیے جا رہا ہے اگر جاتے جاتے رُک گیا تو پھر اُسے دوبارہ جنبش دینے کے لیے ۲ دو آدمیوں کی ضرورت واقع ہو گی۔ اگرچہ پہلے صرف ایک ہی آدمی کی طاقت اُس کے لیے کافی تھی، کاروبار کا چلانا بھی گویا ایک گول پتھر کو پہاڑ پر لڑھکا کر لیجانے کے مانند ہے، اگر آپ نے ایک لحہ اُسے لڑھکانا موقوف کر دیا اور سبکدوش ہو کر آرام کا ارادہ کیا تو پھر وہ پتھر اُلٹا واپس ہونے لگے گا اور خود آپ پر آ رہے گا۔ اس موقع پر اگر آپ نے احتیاط نہیں کی تو وہ آپکو کچل ڈالے گا۔ ورنہ لڑھکتا ہوا زمین پر جا رہے گا۔ اسلیے سخت ضروری ہے کہ لگاتار پتھر کو آپ دھکیلتے رہیں۔ اُس کی رفتار میں وقفہ نہ واقع ہو تاکہ

وہ پہاڑ کی چوٹی تک پہنچایا جاسکے۔

کسی کاروبار کی ابتدائی حالت میں سب سے زیادہ خطرناک یہ امر ہے کہ کوشش کی رفتار سست کردی جائے۔ بہت سے اشخاص کی ترقی تنخواہ بڑھنے پر رک جاتی ہے۔ اسی طرح بہت سے کاروباری اشخاص کاروبار کو بڑے پیمانے تک پہنچا کر کوشش موقوف کردیتے ہیں لیکن جیسے ہی وہ اپنی کوششوں کو موقوف کرتے ہیں اور ذاتی توجہ اور جدوجہد ترک کرتے ہیں اُنکے کام کی ترقی اور پیش قدمی موقوف ہوجاتی ہے، اور رفتہ رفتہ کاروبار کا شیرازہ منتشر ہوجاتا ہے۔

پس اگر آپ کا کاروبار سست ہوجائے، اگر تجارت ماند پڑجائے، اگر پرانے گاہک خرید و فروخت چھوڑدیں اور نئے گاہک بھی نہ آئیں، اگر منافع اور آمدنی اُتنی نہ ہو جتنی ہونی چاہیئے یا کسی لحاظ سے آپ کا کاروبار طمانیت بخش نہ ہو، پس آپکو چاہیے کہ اپنے کاروبار کی تمام جزئیات اور کلّیات پر گہری نظر ڈالیں اور غور کریں کہ کس پہلو سے مشکلات پیدا ہورہی ہیں۔ ایسی حالت میں کہ قدیم اور جدید خریدار معاملہ ترک کررہے ہیں سمجھ لینا چاہیے کہ کاروبار میں کوئی خرابی ضرور واقع ہوئی ہے اور ضرورت ہے کہ آپ اپنے کاروبار کی از سرِنو درستی و اصلاح پر آمادہ ہوں۔

زمانۂ حال میں کاروبار کا انتظام اور بندوبست ایک نہایت ضروری امر ہے۔ کسی شخصی کاروبار کا انتظام جب تک عمدہ طریقہ سے نہ کیا جائے اُس وقت تک وہ اُن کاروباروں کے مقابلہ میں سرسبز اور کامیاب نہیں ہوسکتا جن کا انتظام باقاعدہ ہے اور جو پوری خوش اسلوبی اور مہارت کے ساتھ چلائے جاتے ہیں۔ ایک کاروبار میں خرید و فروخت کے علاوہ بھی کچھ ہونا چاہیے اور وہ علمی اصولوں پر کاروبار کا چلانا ہے یہ راہِ راست شاہراہِ کامیابی تک پہنچاتا ہے۔ اس معاملہ میں جس قدر قابلیت صرف کی جائیگی اُسی قدر جلد کامیابی حاصل ہوگی۔

کسی کاروبار کے قیام و استحکام کے لیے شدید ضرورت ہے کہ کبھی کم ہونے والی سرگرمی اختیار کی جائے، کوششوں میں ایک لمحہ کے لیے توقف روا نہ رکھا جائے، کامیابی کے لیے نئی نئی راہیں خود سوچکر نکالی جائیں، مشکلات کا تحمل کیا جائے۔ بہترین اشخاص مددگاری کیلیے

انتخاب کیے جائیں اور پورے استقلال کے ساتھ کام کو مستحکم کیا جائے۔

کسی کاروبار کو کامیابی کے ساتھ قائم کرنے کے لیے ضرورت ہے کہ ایک قابل منتظم حاصل کیا جائے چنانچہ کاروبار کے لیے جس شخص کو بطور منیجر منتخب کیا جائے اُس کے اوصاف کا انتخاب سے پہلے اچھی طرح مطالعہ اور امتحان کر لیا جائے۔

کاروبار کا دفتر

کاروبار کا سلسلہ چھیڑ دینے کے بعد سب سے پہلی ضرورت جو ایک کاروباری آدمی کو پیش آتی ہے وہ کاروبار کا باقاعدہ دفتر ہے۔ دفتر کا قیام چھوٹی اور بڑی ہر تجارت اور ہر کاروبار میں ضروری ہے۔ صرف اتنی بات ہے کہ جتنا بڑا کاروبار ہوگا اُسی پیمانہ پر بڑا دفتر ہوگا۔ ایک معمولی تاجر خود ہی تجارت کرتا ہے اور خود ہی اپنے دفتر کے فرائض انجام دیتا ہے لیکن اصولِ تجارت کی تقفیت و ایمانداری، راستبازی اور دیانت جتنا جتنا اُس کے کاروبار کو چمکاتی اور بڑھاتی جاتی ہے اُس کے دفتر کا کام وسعت پذیر ہوتا جاتا ہے۔ پھر اُسے اور ایک سے زیادہ ملازموں اور کارپردازوں کی ضرورت پیش آتی ہے۔ اسی طرح جب ایک کاروبار بڑے پیمانہ پر جا پہنچتا ہے تو اُس کے لیے ایک بڑے دفتر کی ضرورت واقع ہوتی ہے۔ چنانچہ انتظام و قیامِ دفتر کے موضوع پر ہم اِس تجارتی سلسلہ میں ایک مستقل کتاب شائع کرینگے اور یہاں صرف چند اصولی باتوں کے ذکر پر اکتفا کرتے ہیں۔

دفتر کی اہمیت اور ضرورت کے احساس کے بعد سب سے پہلی بات جو قیامِ دفتر کے لیے ضروری ہے وہ کارکنوں کا انتخاب اور تقرر ہے، مثلاً ایک منیجر کا انتخاب، کلرکوں اور سفری ایجنٹوں کا تقرر، امیدواروں کا رکھنا وغیرہ۔ ایک دفتر کا بنیادی عنصر ہے۔ پھر دفتر کی دیگر ضروریات موقع اور مکان کے انتخاب اور اُن جدید وسائل کی بہم رسانی پر جن سے محنت و وقت میں کافی بچت ہو جاتی ہے، توجہ کرنی چاہیے۔ اسی طرح کام اور ذمہ داری کی تقسیم، عملہ کے فرائض کی تعیین، ہر شاخ اور ہر محکمہ کی جداگانہ تفریق، نقد چکوں وغیرہ کی باقاعدہ نگرانی لازمی ہے، نقشوں کی

خانہ پُری کے طریقے، خط و کتابت، مطبوعہ فارموں وغیرہ پر بھی خاص غور و خوض کی ضرورت ہے، تخمینوں، ٹنڈروں، اجاروں اور فرمائشوں ترتیب و اندراج اور حساب کتاب کے ساتھ اُن کا تعلق وغیرہ ایک دفتر کے لوازم میں سے ہے۔ مال کی روانگی اور وصولیابی اور پھر اُسکا حساب کے رجسٹروں سے مِلان، وسائلِ باربرداری ونقل اسباب وغیرہ کی شرح کرایہ سے واقفیت اور اُن کے نقشوں کی تیاری بھی نہایت ضروری ہے۔

تجارتی اشیا کا باقاعدہ اشتہار۔ اشتہارات کا اندراج، اشاعتوں کا حساب، اشتہاری آرڈروں کی تفصیل اور پھر اشتہارات کے نتائج کی تشریح قلمبند کرنا۔ ملازمین کی حاضری۔ وقت کی پابندی۔ اُجرت اور تنخواہوں کا باقاعدہ اندراج۔ یومیہ، ہفتہ وار، یا ماہوار معاوضہ اور واجب الادا رقوم کی تفصیل۔ اسبابِ تجارت اور ذخائر کی تفصیلات کا باقاعدہ اندراج بیرونی اور اندرونی ذخائر کی تشریح۔ پھر مالیہ کے ساتھ اُن کے تعلق کا اظہار۔ آمد و خرچ کا باقاعدہ حساب۔ اصل اور فرعی محکموں کے حسابات کا باہم مِلان، حسابات کے آسان نقشے، اور گوشوارے۔ بنک کا حساب، قرضہ بل وغیرہ کی باضابطہ یادداشتیں اور رجسٹروں کی خانہ پُری۔ ایک دفتر کی اہم ضروریات میں سے ہیں۔

باقاعدہ بہی کھاتہ، آمد و خرچ اور مالیات کا تفصیلی اندراج۔ انکم ٹیکس کے حسابات علیٰ ہذاالقیاس مشترکہ تجارت اور کمپنی کی صورت میں کمپنی کا کام اور اعداد و شمار کمیٹی کی ضروریات بورڈ اور عام اجلاسوں کے انتظامات، ایجنڈا، اصلاحات، رپورٹوں اور اجلاس میں کاغذات پیش کرنے اور محفوظ رکھنے کی صورتوں کا نظم و نسق بھی دفتر ہی سے تعلق رکھتا ہے۔

ایک دفتر کے فرائض اور ذمہ داریاں اسی حد تک اختتام پذیر نہیں ہوتیں، بلکہ اسے حسبِ ضرورت ایک یا ایک سے زیادہ قانونی مشیروں اور عدالتی کارکنوں کی بھی ضرورت ہے کیونکہ بعض اوقات ضروری معاملات میں ایسی پیچیدگیاں پیدا ہو جاتی ہیں اور اہلِ معاملہ کی

بے عنوانی یا قرضوں کی وصولیابی ایسی صورت اختیار کرتی ہے کہ قانونی چارہ جوئی کی ضرورت پیش آتی ہے، ان کے علاوہ چند متفرق ضرورتیں بھی باقی رہتی ہیں اور جو ٹیکس، بیمہ وغیرہ سے تعلق رکھتی ہیں۔ اور اپنی جگہ پر انہیں تفصیل کے ساتھ بیان کیا جائیگا۔

بہرکیف ایک کاروبار کے باقاعدہ چلانے اور اسکی ذمہ واریاں کامیابی کے ساتھ انجام دینے کے لیے ایک ایسے دفتر کی ضرورت ہے جو مذکورۂ بالا لوازم کو حاوی اور تمام کاروباری جزئیات و کلیات کو مشتمل ہو۔

خرید و فروخت

کاروبار میں خرید و فروخت کا مسئلہ نہایت اہم ہے اور اس سے کما حقہٗ واقفیت پیدا کرنا اور زمانۂ حال میں جو ترقی اور شائستگی اسکے متعلق پیدا ہوئی ہے اس سے آگاہ ہونا ہر تجارت پیشہ شخص اور اس کے کارکنوں کیلیے نہایت ضروری ہے، یعنی ایک تاجر بازار میں کس طرح در آئے اور اہل معاملہ سے کس طرح تعلقات پیدا کرے۔ اس ضمن میں خوردہ فروشی اور تھوک فروشی سے بھی واقف ہونا چاہیے اور جاننا چاہیے کہ بیع و شرا کی دیگر جدید مختلف صورتیں کیا ہیں اور ان پر کس طرح عمل کیا جا سکتا ہے۔ دیگر کارخانوں کو اپنی ضروریات کی فرمائش دینا دوسروں سے فرمائش حاصل کرنا۔ فرمائشوں کی تعمیل، معاملات کی تکمیل، دوکانداری کے قواعد۔ مال کی درآمد و برآمد۔ کارخانہ کی درآورد اور اس کی نکاسی کی تدابیر وغیرہ یہ سب ایسی باتیں ہیں جو کافی طور پر بحث طلب ہیں اور ان سے واقف ہونا ایک باقاعدہ تاجر کے لیے نہایت ضروری ہے۔ چنانچہ اس سلسلہ میں "دوکانداری"[1] کے نام سے جو کتاب ہم نے تالیف کی ہے اس میں مالیات اور معاملات بنک وغیرہ پر تبصرہ کیا گیا ہے اور بتایا گیا ہے کہ ایک تاجر بنکوں سے کس طرح فائدہ اٹھا سکتا ہے۔

[1] یہ بیمثل کتاب طبع ہو کر شائع ہو چکی ہے اور اسقدر مقبول ہوئی ہے کہ دو ایڈیشن ہاتھوں ہاتھ نکل چکے۔ آپ بھی "نظامیہ دارالاشاعت دہلی" سے منگالیجئے

تجارتی اشتہارات

موجودہ زمانہ میں تجارت کے فروغ کا ایک بڑا ذریعہ اشتہار ہے اور ایسی حالت میں کہ ملک میں اشتہار دینے کے وسائل روز افزوں ترقی کر رہے ہیں اُن سے فائدہ نہ اُٹھانا غلطی ہے۔ درحقیقت اشتہار بھی ایک طرح کی دوکانداری ہے۔ ایک دوکاندار جب اپنی دوکان کھولتا ہے اور اشیائے تجارت کو قرینہ سے دوکان میں نمایاں کرتا ہے تو اُس کا منشا صرف یہ ہوتا ہے کہ پبلک کو صرف یہ معلوم ہو جائے کہ فروخت کرنے کے لیے اس کے پاس کیا کیا چیزیں موجود ہیں۔ یہی منشا کسی قدر وسیع پیمانہ پر اشتہار سے حاصل ہوتا ہے۔ فرق اتنا ہے کہ دوکان کے ذریعہ سے صرف مقامی لوگ واقف ہوتے ہیں اور اشتہار کے ذریعہ سے ایک تاجر کی اشیائے تجارتی کا علم غیر مقامی اشخاص کو بھی ہو جاتا ہے۔ پس جب کسی دوکان کا ایک منظرِ عام پر واقع ہونا اس لیے ضروری ہے کہ کثرت سے لوگوں کی توجہ اُس کی طرف منعطف ہو تو اشتہار سے یہ کام بطرزِ احسن انجام پذیر ہو سکتا ہے۔ لیکن ہمارے ملک میں اشتہار کی قوت کو عموماً بہت ناموزوں طور پر استعمال کیا گیا ہے، اور لوگوں نے نہ صرف فن کی حیثیت سے غلطیاں کی ہیں بلکہ اخلاقی طور پر اشتہارات سے ناجائز فائدے اُٹھائے اور اُٹھانے کی کوشش کی ہے، تاہم اب اشتہار کو تجارت کے لوازم میں نہ سمجھنا غلطی پر مبنی ہے۔

تاجروں کو یہ معلوم ہونا چاہیے کہ کس حالت میں ایک تاجر کے لیے اشتہار دینا مفید اور ضروری ہے۔ کس طرح اخباروں میں اشتہار دینا چاہیے۔ اشتہار کے لیے کسی رسالہ یا اخبار میں کونسی جگہ انتخاب کرنی مناسب ہے۔ اشتہار کا مضمون کس موقع پر طویل اور کس موقع پر مختصر ہونا چاہیے کسی تجارتی چیز کے متعلق اشتہار میں کن باتوں کو لکھنا چاہیے۔ ایک اشتہار میں کیا خصوصیات ہونی چاہئیں سُرخی کیسی تجویز کی جائے وغیرہ وغیرہ۔ سلسلۂ معلوماتِ تجارت کی ایک مستقل جلد میں تجارتی اشتہارات کے تیار اور شائع کرنے کے متعلق تمام باتیں تفصیل سے سمجھائی گئی ہیں۔

تجارتی خط وکتابت

کاروبار میں بڑا اہم مسئلہ خط وکتابت کا ہے اور صرف غیر ملکی ہی نہیں بلکہ اندرونِ ملک کی تجارت بھی تمامتر خط وکتابت کی خوش اسلوبی پر انحصار رکھتی ہے۔ زمانہ جس حد تک ترقی کر گیا ہے اور تجارت کے ہر شعبہ کی تکمیل و تنقیح ہوگئی ہے اُسی حد تک کاموں کی ذمہ داریاں بھی بہت بڑھ گئی ہیں اور اس لحاظ سے ایک تاجر کا خط وکتابت کے موجودہ طریقوں اور مخصوص تجارتی لٹریچر سے واقف نہ ہونا اُسکی کامیابی میں بڑی حد تک سدِراہ ہوتا ہے، لہٰذا تجارتی خط وکتابت کے آئین و ضوابط اور تجارتی انشا کے طریقوں کو اچھی طرح معلوم کرنا چاہیے اور جاننا چاہیے کہ خط وکتابت کے متعلق ایک کاروباری دفتر میں کس قسم کا سامان ضروری ہے، خطوط اور لفافوں اور دیگر فارموں کو کس طرح چھپوانا اور تیار کرانا چاہیے۔ مختلف خط وکتابت کے نمونوں اور ضروری عبارتوں کے متعلق معلومات بہم پہنچانا بھی ضروری ہے۔ اس موضوعِ خاص پر بھی سلسلۂ معلومات تجارت کی ایک مستقل جلد ہے جس کا نام "تجارتی خط وکتابت" ہے +

تجارتی لین دین

تجارتی لین دین اور اُسکے جدید طریقوں سے واقف ہونا کاروباری اشخاص کے لیے نہایت ضروری ہے۔ اسی سلسلہ میں قرض کے متعلق بھی آگاہی حاصل کرنی چاہیے جس پر موجودہ تجارت کی بنیاد قائم ہے اور جس سے مفر بہت دشوار ہے۔ قرض سے ہماری مراد ایک ایسے کاروبار سے ہے جسمیں عین وقت پر نہیں بلکہ ایک مقررہ مدت کے بعد مخصوص شرائط پر مال کی قیمت ادا کی جائے اس طرح کے قرضوں کی بنیاد اعتبار و اعتماد پر ہے۔ بہرکیف لین دین کے طریقوں سے واقف ہونا چاہیے کیونکہ بڑی سے بڑی احتیاط کے باوجود قرض لینے اور قرض دینے کے مواقع ایک تاجر کو پیش آنے ضروری ہیں۔

حساب کتاب

تجارتی سلسلہ میں یہ بھی ایک نہایت اہم موضوع ہے اور اہلِ کاروبار کو معلوم ہونا چاہیے کہ ایک کاروبار کا حساب کتاب جدید اصول کے مطابق کس طرح رکھا جائے، زمانۂ حال میں کام کو کس قدر آسان اور واضح بنانے کی کوشش کی گئی ہے، گوشواروں اور مختلف فارموں کے خاکے جن پر وہ کی پیشانیاں اور اُن کی خانہ پُری کے طریقے۔ خرید و فروخت کے متعلق یادداشتیں اور اُن کی جزئیات و کلیات کا باقاعدہ اندراج۔ صدر کاروبار اور اُس کی شاخوں کا حساب کتاب بنکوں کے متعلق اعداد و شمار اور اُن کا اندراج۔ الغرض جس قدر ضروری مضامین اور اور عنوان مالیات اور حساب کتاب سے تعلق رکھتے ہیں اُن سب سے واقف ہونا ضروری ہے۔

تجارتی حساب کتاب سیکھنے کے لیے سلسلۂ معلوماتِ تجارت کی کتاب "حساب ہی کھاتہ" پڑھنی چاہیے +



تجارتی خط وکتابت

تجارت کے لیے خط وکتابت بھی بہت ضروری چیز ہے اور تجارتی خط وکتابت کے خاص اصول ہیں جن سے بڑے بڑے تعلیمیافتہ اشخاص بھی ناواقف ہیں۔ اس لیے ہر ایک تاجر کو کتاب "مراسلاتِ تجارت" ضرور رکھنی چاہیے جس میں ہر قسم کے تجارتی خط وکتابت کے نمونے اور اصول دیے ہوئے ہیں۔ محض اُردو ہی میں نہیں بلکہ انگریزی میں بھی۔ لہذا اس کتاب کے مطالعہ سے تاجروں کو انگریزی اور اُردو میں خط وکتابت کرنا اور ہُنڈی و بیجک وغیرہ لکھنا آسکتا ہے

قیمت مجلد ۱۲/ غیر مجلد ۱۰/

منیجر نظامیہ دارالاشاعت دہلی سے طلب فرمائیے

۱۰

سرمایہ اور تجارت

شخصی اور انفرادی کامیابی ہو یا قومی و ملکی ترقی دونوں کا مدار جس چیز پر ہے وہ سرمایہ ہے اس وقت دنیا میں جو ملک ترقی پذیر نظر آتے ہیں وہ محض سرمایہ کی افراط و کثرت سے ترقی پذیر ہیں اسی طرح جن ممالک پر افلاس و نحوست چھائی ہوئی ہے وہ صرف سرمایہ کی کمی یا فقدان کی وجہ سے ہے۔ پس جن ملکوں کو اپنی نکبت و فلاکت کا احساس پیدا ہو اور وہ متمدن ممالک کے دوش بدوش چلنے کے لیے اُٹھیں۔ اُن کا پہلا فرض یہ ہے کہ سرمایہ بہم پہنچائیں اور اُسے ترقی دیں۔ اس موقع پر سوال ہوگا کہ دراصل سرمایہ کیا چیز ہے؟ کیونکہ اگر سرمایہ سے مراد روپیہ ہے تو روپیہ کم و بیش ہر مفلس اور فلاکت زدہ ملک میں بھی موجود ہے، اور پھر اُسے کچھ نہ کچھ ترقی ضرور کرنی چاہیے لہٰذا ہم سرمایہ پر بحث کرنا ضروری سمجھتے ہیں۔

جب ہم محنت کرتے ہیں تو ہمیں اُس کا کچھ نہ کچھ معاوضہ ملتا ہے۔ اگر یہ محنت دوسروں کی خواہشیں اور ضرورتیں پوری کرنے کے لیے ایک اصول اور قاعدہ کے ماتحت ہوتی ہے تو ہمیں اُس کے معاوضہ میں روپیہ ملتا ہے۔ اس روپیہ کو ہم اپنی ضروریات لوازم زندگی اور آرام و راحت میں صرف کرتے ہیں۔ لیکن ہم اپنی عیش پرستیوں میں تخفیف کرکے اور اُن ضرورتوں کو کم کرکے جو درحقیقت ضروری نہیں ہیں کچھ رقم پس انداز بھی کرسکتے ہیں۔ یہ پس انداز رقم دو حالتوں سے خالی نہیں یا اُسے ہم اپنی ضروریات کے لیے رکھ چھوڑیں گے یا کسی ایسے کام میں لگائیں گے جو اُس کی افزائش کا باعث ہو۔ پہلی صورت میں اس پس انداز رقم کا نام دولت ہے اور دوسری

صورت میں سرمایہ اس لحاظ سے جو مکان ہم اپنے رہنے کے لیے بنائیں یا مول لیں وہ دولت ہے جو گاڑی ہم اپنی سواری کے لیے خرید کریں وہ دولت ہے لیکن اگر یہ مکان اور یہ گاڑی کرایہ پر دی جائے تو سرمایہ کا حکم رکھیگی۔ غالباً اسی بنا پر وہ بڑے بڑے کاروباری اشخاص جو کروڑوں روپئے کا کاروبار رکھتے ہیں اور لاکھوں روپئے ماہوار اُن کی آمدنی ہے اُمرا اور رؤسا باعتبار تموّل اُنکا مقابلہ نہیں کر سکتے لیکن یہی دولتمند کاروباری جب کاروبار چھوڑ دیتے ہیں اور اپنی کمائی ہوئی دولت کو اپنی ضروریات اور آرام و آسائش میں صرف کرنے لگتے ہیں تو اُمرا اور رؤسا میں اُن کا شمار ہو جاتا ہے۔ اس لحاظ سے ہندوستان میں اگر کچھ روپیہ موجود ہے تو وہ دولت کی صورت میں ہے۔ سرمایہ کی صورت میں نہیں ہے اور اسی لیے وہ صدیوں سے برابر زوال پذیر ہو رہا ہے اور افزائش کی بجائے ملکی دولت روز بروز گھٹ رہی ہے۔

ہمارے ملک میں محنت کی کمی نہیں ہے ، اہلِ ملک اپنی معاشرت کی سادگی کے باعث عموماً کم خرچ بھی ہیں محنتی اور جفاکش بھی ، خام پیداوار بھی بکثرت ہے ۔ لیکن ان سب باتوں کے باوجود ہندوستان اگر مفلس ہے تو اسکی وجہ صرف یہی ہے کہ اس ملک میں سرمایہ کی بہت کمی ہے ریلوے پر غور کیجئے۔ لکڑی ، کوئلہ ، زمین اور کارکن سب ہندوستان کے ہیں ۔ لیکن منافع براہِ راست انگلستان اُٹھاتا ہے ۔ اور کیوں اُٹھاتا ہے ؟ صرف اس لیئے کہ وہ سرمایہ رکھتا ہے اور ہندوستان سرمایہ نہیں رکھتا۔

پس ہندوستان اگر اصلاح و ترقی کے لیے آمادہ ہے تو اُسے سب سے پہلے سرمایہ بہم پہنچانا چاہیے یعنی ہر شخص کو حتے المقدور اس حد تک اپنے اخراجات کم کرنے چاہئیں جس حد تک تکلیف یا عقلمندوں کی ملامت اُس پر عائد نہ ہو اور پس انداز رقم کو سرمایہ بنانا چاہیے ۔ اس سے ہمارا یہ مطلب نہیں ہے کہ ہر شخص تاجر بن جائے ، کیونکہ تجارتی ملکوں میں بھی ہر فردِ ملک تاجر نہیں بن سکتا لیکن ہم ایک ملازمت پیشہ ، ایک کاریگر ، یا ایک خانہ نشین ہونے کے باوجود بھی اگر روپیہ رکھتے ہیں تو اُسے ترقی دینے کی صورتیں نکال سکتے ہیں یعنی اپنے روپے کو مشترکہ کمپنیوں اور

بنکوں وغیرہ کے حصّے خرید کر روز افزوں سرمایہ کی صورت میں بدل سکتے ہیں متمدن ممالک میں لوگ ایک رقم پس انداز کر کے اس فکر میں پھرتے ہیں کہ کوئی منفعت بخش اور زیادہ منافع تقسیم کرنے والی کمپنی مل جائے اور یہ اُس کے حصّے خرید لیں لیکن ہندوستان میں اس کے برخلاف جب کوئی کمپنی قائم کیجاتی ہے تو اُس کے حصص کا فروخت کرنا دشوار ہو جاتا ہے اور لوگ اپنا پس انداز روپیہ کسی کمپنی کے حصّے خریدنے کے بجائے زمین میں مدفون رکھنا یا زیورات کی صورت میں بدل دینا زیادہ مناسب سمجھتے ہیں۔ یہی بڑی وجہ ہے کہ ملک میں مشترکہ سرمایہ کی کمپنیاں جن پر ملک کی حرفت اور تجارت کی کامیابی منحصر ہے ضرورت سے بہت کم ہیں اور ہر طرح کی تدابیر کیے جانے کے باوجود ملکی افلاس میں کوئی کمی نہیں واقع ہوتی۔ پس نہایت ضروری ہے کہ ابنائے ملک اس طرف توجہ کریں اپنی آمد و خرچ کا محاسبہ کریں معاشرت میں کفایت کے پہلو نکالیں اور اس تدبیر سے جو رقم پس انداز ہو اُسے تجارتی منصوبوں کا سرمایہ بنائیں کیونکہ ملک کی انفرادی اور اجتماعی کامیابی کا یہی واحد ذریعہ ہے۔

جن لوگوں کو دنیا کے نشیب و فراز اور گرم و سرد کا تجربہ ہے اُن کی رائے ہے کہ روپئے کا حاصل کرنا جس قدر دشوار ہے اُس سے کہیں زیادہ دشوار حاصل شدہ روپئے کا محفوظ رکھنا اور اُسے بجا طور پر صرف کرنا ہے۔ دنیا میں بہت کم لوگ ہیں جو روپئے کی صحیح قیمت سے آگاہ ہوں، اُسے بجا طور پر صرف کرنے اور اُس کے محفوظ رکھنے میں کامیاب ہوں۔ بہت سے ایسے لوگ جو اخلاقی و مذہبی جرائم سے دور رہتے ہیں اور اپنی دولت بظاہر کسی بُری صورت میں برباد نہیں کرتے دنیا اُن کو نہایت عقلمند اور ہوشیار و محتاط سمجھتی ہے لیکن اس کے باوجود اُنکا روپیہ ضائع ہوتا ہے اور ایسے وسائل سے ضائع ہوتا ہے جو بظاہر معیوب نہیں لیکن درحقیقت وہ اُسی طرح دولت کے لیے مہلک ہیں جس طرح عیاشی اور مے نوشی۔ مثلاً ایک شخص شاہد پرستی سے سخت متنفر ہے لیکن اُسے گھوڑوں سے خاص دلچسپی ہے اور اُن کی خریداری کا سلسلہ برابر جاری رکھتا ہے۔ ایک شخص مے نوشی کو بہت بُرا سمجھتا ہے لیکن فیشن پر بے دریغ روپیہ صرف کرتا ہے۔ ممکن ہے کہ

اخلاقی اور مذہبی حیثیت سے دونوں کی حالت میں فرق ہو لیکن دولت کی بربادی میں دونوں حالتیں یکساں ہیں پس نہایت ضروری ہے کہ ایک دولتمند شخص اس مغالطہ میں نہ پڑے اور مصارف کے جا و بیجا ہونے کے متعلق صحیح فیصلہ کی اہلیت رکھتا ہو۔

اس میں شک نہیں کہ ایک تاجر روپئے کی قیمت سے بہت کچھ واقف ہوتا ہے لیکن جب تجارت میں آسانی اور تھوڑی محنت سے زیادہ روپیہ آنے لگتا ہے تو نا عاقبت اندیش تاجر اُس کی اصلی قدر و قیمت فراموش کرجاتے ہیں اور روپئے کو بے تامل خطرناک کاموں میں لگا دیتے ہیں۔ حضرت سلیمانؑ کا مقولہ ہے کہ "ضمانت سے متنفر شخص فارغ البال رہتا ہے" یعنی جو شخص روپئے کو جوکھوں میں نہیں ڈالتا اُسے تفکر نہیں رہتا۔ پس جو لوگ کاروبار کرتے ہیں اُنہیں روپیہ کماکر اُسکی قدر و قیمت معلوم کرنی چاہیے، اس کی قدر جاننے پر وہ اپنی تجارت کو بخوبی فروغ دے سکیں گے، یاد رکھنا چاہیے کہ آسانی سے حاصل کیے ہوئے روپئے سے کبھی کامیابی نہیں ہوسکتی پہلا روپیہ تم بڑی محنت اور عرق ریزی سے کماؤ تاکہ اُس سے تمہیں روپئے کی قدر و قیمت معلوم ہو۔

یہ ایک عجیب بات ہے کہ لوگوں کو تجارت سے پہلے سرمایہ کا خیال پیدا ہوتا ہے اور یہ خیال اس قدر دلنشین ہوگیا ہے کہ سرمایہ کے بغیر تجارت ناممکن سمجھی جاتی ہے، اگر کسی کو تجارت کی ترغیب دی جاتی ہے تو وہ سب سے پہلے سرمایہ کا لفظ زبان پر لاتا ہے اور چونکہ ملک میں افلاس عام ہے لہٰذا اپنی بے سر و سامانی اور فلاکت کا بہانہ پیش کرکے معذرت ظاہر کرتا ہے۔ سرمایہ کی ضرورت نے تجارت کو اس قدر خوفناک بنا دیا ہے کہ وہ لوگ بھی جن میں ایک کامیاب تاجر بننے کی پوری صلاحیت موجود ہے تجارت کے تصور سے گھبراتے ہیں اور اپنی قدرتی قابلیتوں کو ملازمت وغیرہ کے حلقہ بگوش ہوکر قربان کرتے ہیں۔

اس میں شک نہیں کہ تجارت کے لیے سرمایہ نہایت ضروری ہے کیونکہ تجارت "محنت اور سرمایہ" کے مجموعہ کا نام ہے اور سرمایہ کے بغیر صرف محنت باقی رہجاتی ہے، اور بظاہر محنت

محض سے تجارت ناممکن نظر آتی ہے۔ لیکن یہی ایک مغالطہ ہے جو لوگوں کو تعزلیتی سے اُبھرنے نہیں دیتا۔ محنت اور دولت کا مفہوم ایک ہے۔ پس چند روز کی محنت ایک سرمایہ کی حیثیت رکھتی ہے دنیا میں کوئی سرمایہ محنت کے بغیر ہم نہیں پہنچتا سرمایہ کے ساتھ تجارت شروع کرتے اور سرمایہ کے بغیر کام چلانے میں فرق صرف اس قدر ہے کہ اول الذکر میں انسان پہلے سے محنت کرکے سرمایہ مجتمع کرلیتا ہے اور آخر الذکر میں تجارت کے ساتھ ساتھ سرمایہ جمع ہوتا رہتا اور تجارت میں لگتا رہتا ہے۔ اب اگر کوئی شخص زیادہ دنوں تک محنت کرکے کاروبار شروع کرے گا تو اُسکے پاس زیادہ سرمایہ ہوگا اور کام بڑے پیمانہ پر جاری ہوسکے گا اور اگر محنت کی میعاد کم ہوگی تو سرمایہ اُسی تناسب سے کم ہوگا اور کام بھی چھوٹے پیمانہ پر چلانا پڑیگا۔

یہ امر بھی قابل غور و تامل ہے کہ جب ہم اُن لوگوں کے سوانح پڑھتے ہیں جنہوں نے دنیا میں کامیابی حاصل کی اور جو اس وقت لکھ پتی اور کروڑپتی کے ناموں سے یاد کیے جاتے ہیں تو اُن کی ابتدائی زندگی سخت غربت و فلاکت کی حالت میں نظر آتی ہے۔ دنیا سرمایہ کے لیے چلا رہی ہے لیکن یہ عجب تماشا ہے کہ جو لوگ آگے چلکر لکھ پتی اور کروڑپتی بنے اُن کے پاس ابتدا میں کوئی سرمایہ نہیں تھا۔ اُنھوں نے اپنا کام نہایت بے سروسامانی اور افلاس کی حالت میں شروع کیا لیکن محنت و مشقت، ایمان و دیانت، اصولِ کفایت و تجارت کی پابندی نے چند روز یا چند سال کے عرصہ میں اُنہیں اپنے مقاصد میں کامیابی عطا کی اور وہ دنیا کے دولتمندوں میں شمار ہونے لگے۔

ہم کو امید ہے کہ جو لوگ محض روپیہ نہ ہونے کی وجہ سے کسی کاروبار کی سلسلہ جنبانی نہیں کرتے اور اپنی زندگی اور زندگی کے ولولے دوسروں کی غلامی پر قربان کر رہے ہیں وہ اس امر واقعہ سے عبرت حاصل کرینگے اور صرف اپنی محنت پر اعتماد کرکے کام شروع کردینگے۔ اسمیں شبہ نہیں کہ معمولی سے معمولی کام شروع کرنے کے لیے کچھ نہ کچھ رقم ضرور درکار ہے۔ لیکن اُسکا انتظام محنت، کفایت شعاری اور چند روز صبر کرنے سے ہوسکتا ہے۔ وہ باہمت اور عالی حوصلہ

لوگ کس قدر قابلِ تعریف ہیں جو قعرِ پستی سے نکلکر عروج وکمال کی بلندی پر پہنچتے ہیں اور جو غربت وافلاس کی مصیبتوں کا مردانہ وار مقابلہ کرکے دولت وثروت حاصل کرتے ہیں، یورپ امریکہ میں ایسی قابلِ تقلید مثالوں کی کمی نہیں ہے کہ لوگوں نے ادنےٰ حالت سے ترقی کی ہے اور اگرچہ انہوں نے پردہ گمنامی میں آنکھ کھولی ہے، لیکن جب آنکھ بند کی ہے تو اُن کا نام شہرت و ناموری کے آسمان پر چمک رہا تھا۔ ہندوستان میں بھی کچھ لوگ ہیں جنہوں نے اپنی مدد آپ کی ہے۔ اگر ہندوستان کی آب وہوا بھی یورُپ کی طرح ہوتی تو کوئی وجہ نہیں تھی کہ یہاں بھی ایسی بہت سی مثالیں پیدا نہ ہوتیں، خدا ہی کو معلوم ہے کہ یہاں کتنے لوگ ایسے ہونگے جن میں قدرت نے تجارت کی اعلیٰ صلاحیت رکھی ہے لیکن جس طرح صدہا پھول جنگلوں میں کِھلتے ہیں جنکی بہار دیکھنے والا کوئی نہیں ہوتا اسی طرح ان دماغوں کے جوہر چمکانے والا اوران لوگوں کی صلاحیت کا اُبھارنے والا کوئی نہیں ہے، کاش وہ اپنے ذہنی قوی اور قدرتی میلانِ طبع سے واقفیت پیدا کریں اور اس سے آگاہ ہو جائیں کہ وہ دنیا میں کیا کچھ کر سکتے ہیں۔ اگر ایسا ہو جائے تو صدہا خاندان چند روز میں پستی سے عروج کو اور صدہا افراد قعرِ مذلت سے درجۂ کمال وترقی کو پہنچ جائیں۔

ایسے ہزاروں بلکہ لاکھوں انسان ہیں جو بہت تھوڑے معاوضہ پر دوسروں کے ہاتھ بِک گئے ہیں اور ملازمت کا گرانبار طوق نہایت خوشی کے ساتھ انہوں نے اپنی گردن میں پہن لیا ہے۔ اگر یہ لوگ ذرا بھی ہمت کریں اور غیرت سے کام لیں تو معمولی سے معمولی کاروبار میں بھی اپنی موجودہ تنخواہ سے زیادہ فائدہ اُٹھا سکتے ہیں، اور اگر کفایت شعاری سے کام لیں تو چند روز کے بعد ایک معقول سرمایہ جمع کرکے اچھے خاصے کاروباری آدمی بن سکتے ہیں۔ ایسی ہزاروں مثالیں ہمارے پیشِ نظر ہیں کہ لوگوں نے دو چار روپئے کے سرمایہ سے بازار کے کسی گوشہ میں اشیائے تجارت کی خرید وفروخت شروع کی اور رفتہ رفتہ اُن کا کام اس پیمانے پر آگیا کہ اُنہوں نے بات عدہ دوکانیں کھول لیں اور پھر بڑے بڑے کارخانہ دار بن گئے۔ اگر صحیح اصول پر کام کیا جائے تو تجارت میں آگے بڑھنا اور ترقی کرنا دشوار نہیں ہے۔ اگر آپ

ایک حوصلہ مند، دیانتدار اور محنتی تاجر کو چند سال کے لیے بھول جائیں اور پھر اُسکی طرف نظر نہ اُٹھائیں تو آپ کو زمین و آسمان کا فرق محسوس ہوگا۔

ایک رئیس زادہ کو تجارت کا خیال پیدا ہوا اور اُس نے بمبئی کے ایک کامیاب تاجر سے یہ استدعا کی کہ وہ اُسے کسی نئے اور معقول کاروبار کا مشورہ دیں جس میں بہت جلد خاطرخواہ کامیابی حاصل ہو، تاجر نے اُس رئیس زادہ کے تمام حالات معلوم کرنے کے بعد مشورہ دیا کہ تم دس روپے کی دیا سلائیاں لیکر بازار کے ایک گوشہ میں بیٹھ جاؤ۔ یہ مشورہ سنکر رئیس زادہ حیران رہ گیا، اُسے امید تھی کہ تجربہ کار تاجر کسی نئی سے نئی تجارت کی طرف رہنمائی کریگا۔ امریکہ و یورپ کی جدید ایجادات و اختراعات کا پتہ بتائیگا اور حصولِ دولت کے متعلق نہایت مخفی رموز و اسرار کا انکشاف ہوگا لیکن ان باتوں کی بجائے اُس کو دس روپے کی دیا سلائیوں سے کام شروع کرنے کا مشورہ دیا گیا۔ رئیس زادہ کو سکوت و افسردگی کے عالم میں دیکھکر تاجر مُسکرایا اور اُس نے کہا کہ شاید تم نے میرے مشورہ کو کچھ قیمتی نہیں سمجھا اور اس کے مفید ہونے میں تمہیں کچھ شبہ ہے؟ رئیس زادہ نے کسی قدر تامل کے ساتھ جواب دیا کہ واقعی اُس نے اِس سادہ مشورہ کو بالکل معمولی اور اپنی توقع کے برخلاف پایا۔ یہ جواب سُنکر تاجر نے جو خیالات ظاہر کئے وہ آب زر سے لکھنے کے قابل ہیں، اُس نے رئیس زادہ کو تین فائدے بتائے جو اِس مشورہ میں مضمر تھے۔ ایک یہ کہ جب تم دیا سلائی کی تجارت کروگے تو یہ خیالِ باطل تمہارے دل سے نکل جائیگا کہ کوئی عجوبہ روزگار تجارت ہی فائدہ بخش ہوسکتی ہے۔ اور یہ بات ذہن نشین ہوجائے گی کہ محنت و مشقت اور اصولِ تجارت کی واقفیت و پابندی کے ساتھ دنیا کی ہر تجارت اور معمولی سے معمولی اشیاء کا کاروبار بھی کامیاب و سودمند ہوسکتا ہے۔ خصوصاً ان اشیاء کا جو ضروریاتِ زندگی میں داخل ہیں۔ دوسرے یہ کہ تم ایک رئیس زادے ہو، ناز و نعمت کے خوگر ہو۔ بہت سی باتوں میں جو تجارت کے لیے ضروری ہیں اپنی کسرِ شان سمجھو گے لیکن جب دس روپے کی دیا سلائیاں لیکر بیٹھو گے تو شان و عظمت اور مشیخت کا خیال رخصت ہوجائیگا

اور رفتہ رفتہ تم میں وہ عادتیں پیدا ہو جائینگی جو ایک تاجر کو درکار ہیں۔ تیسرے یہ کہ دولتمندی کی وجہ سے تمہیں روپے کی قدر نہیں ہو سکتی۔ لیکن جب دس روپے کی دیاسلائیاں تم فروخت کروگے اور صبح سے شام تک مصروف رہکر چار یا پانچ آنے کماؤگے تو ایک ایک پائی تمہاری نظر میں خاص وقعت رکھیگی۔ اس عملی تربیت کے بعد پھر اگر تم وسیع پیمانہ پر کاروبار قائم کروگے تو اُس کے کامیاب و منفعت بخش ہونے کی قوی امید ہے۔ لیکن اس سے پہلے احتمال ہے کہ تم اپنی دولت کا کوئی حصہ کاروبار کی نذر کرکے اُسے کھو بیٹھوگے۔

مذکورۂ بالا واقعہ کی تائید میں امریکہ کے مشہور دولتمند مسٹر بارنم کی ایک عبارت پیش کرنا برمحل ہوگا۔ صاحب موصوف اپنی ایک کتاب میں لکھتے ہیں کہ "رئیسوں کے چشم و چراغ اپنے ہمنشینوں سے کہتے ہیں کہ اگر ہم عیش و عشرت میں بسر نہ کریں تو پھر ہمارے متموّل ہونے کا کیا فائدہ ہوا؟ جسے دوسرے الفاظ میں یوں کہہ سکتے ہیں کہ اگر تم اپنے آپ کو بیوقوف نہ بناؤ تو پھر تمہارے دولتمند ہونے سے کیا فائدہ؟ رئیس زادے روپئے کے خرچ کرنے میں اندھے ہوتے ہیں کیونکہ جن نوجوانوں کو آبا و اجداد کا کمایا ہوا روپیہ بلا دردِ سر ہاتھ آجاتا ہے وہ اس موروثی دولت و ثروت کو بے قدری سے جلد کھو بیٹھتے ہیں۔ امریکہ میں غربا کی اولاد دوسری یا تیسری نسل میں متموّل ہو جاتی ہے، کیونکہ زمانۂ افلاس کا تجربہ اُن کو دولت کی قدر اور روپیہ کمانے اور اُسکو محفوظ رکھنے کا ڈھنگ بتا دیتا ہے۔ اس کی بدولت وہ دوسری یا تیسری نسل میں آسودہ حال اور امیر ہو جاتے ہیں۔ آسودہ حال ہونے پر جب اُن کے بچوں کی ناز و نعمت سے پرورش ہوتی ہے تو یہ ناز پروردہ بچے دولت کی قدر بھول جاتے ہیں اور بیدردی سے صرف کرنے کی وجہ سے جلد افلاس کا شکار ہو جاتے ہیں غریب ہونے کے بعد پھر اُن کی دوسری یا تیسری نسل رفتہ رفتہ معراجِ دولت پر پہنچ جاتی ہے۔ امرا کے لڑکوں کے تہی دست اور غریب زادوں کے متموّل ہونے کا یہی راز ہے جسکو ہم ابھی تفصیل سے بیان کر چکے ہیں۔ خوش قسمت ہیں وہ امیرزادے جو دوسروں کے حالات سے سبق لیتے ہیں اور دنیا کے دریائے ناپیدا کنار میں جہاز

زندگی کو اُن مخفی پہاڑیوں اور چٹانوں سے بچاتے ہیں جو اس قدر جانوں کے اتلاف کا باعث ہو چکی ہے "

ایسے آدمی بکثرت پائے جاتے ہیں جو تموّل و دولت حاصل کرنے کے بعد دفعتہً غریب و مفلس ہو گئے۔ بہت سی حالتوں میں اُنکا افلاس مے نوشی، بے اعتدالی، قمار بازی، شرطیں لگانے اور دیگر ایسی ہی بُری عادتوں کا نتیجہ ہوتا ہے۔ ایسا بھی ہوا ہے کہ کسی کام میں ایک شخص نے اپنی سرگرمی اور دیانتداری سے معقول روپیہ کمایا مگر دوستوں کے بہکانے سے اُس نے ایک بڑی رقم کسی ایسے کام میں لگا دی جس میں اُسے تجربہ نہیں تھا۔ خود غرض احباب نے اُسے یہ کہکر بیوقوف بنایا کہ تم بیدائشی خوش قسمت ہو۔ تم اگر مٹی بھی چھوؤ تو وہ سونا ہو جائیگی، فلاں کام میں بیس ہزار روپیہ لگانے سے ساٹھ ہزار روپیہ وصول ہو گا، اگر اُسے اس امر کا خیال نہ آیا کہ یہ روپیہ میری محنت و مشقت، تجربہ اور راستبازی سے کمایا ہوا ہے تو وہ بھی اُن کے فریب میں آجاتا ہے اور کہتا ہے کہ اس کام میں بیس ہزار روپیہ لگا دونگا۔ چونکہ میں خوش قسمت ہوں اس لیے ضرور اس کے معاوضہ میں مجھے ساٹھ ہزار ملیں گے۔

چند روز کے بعد اُس کام میں مزید دس ہزار روپیہ لگانے کی ضرورت محسوس ہوتی ہے، اسکو بھی زیادہ عرصہ گزرنے نہیں پاتا کہ دوست اور احباب کہتے ہیں کہ بعض غیر معلوم وجوہ کی بنا پر جنکا پہلے سے خیال نہیں آیا اور بیس ہزار روپے خرچ کرنے پڑینگے، اور اس تمام سرمایہ پر تمہیں معقول منافع ہو گا، الغرض چند روز کے بعد سادہ لوح تاجر کو اپنی ناتجربکاری اور ناعاقبت اندیشی کا احساس ہوتا ہے اور وہ اپنا تمام سرمایہ کھو بیٹھتا ہے جو لوگ روپے کی قدر و قیمت سے آگاہ ہوئے بغیر اُسے ایسے کاموں میں لگا دیتے ہیں جنکا انہیں تجربہ نہیں ہوتا اور اسطرح سخت نقصانات اور مشکلات میں مبتلا ہو جاتے ہیں۔ اگر کوئی شخص بکثرت روپیہ رکھتا ہو تو وہ ایسے مختلف کاروبار میں روپیہ لگا سکتا ہے جنمیں اپنی کامیابی اور عوام کی فلاح و رفاہ یقینی ہو لیکن یہ روپیہ مقدار میں کم اور معتدل ہونا چاہیئے۔ ایسی حماقت کبھی نہیں کرنی چاہیئے کہ ایک خاص تجارت یا پیشہ کا کمایا ہوا روپیہ کسی ایسے جدید کام میں تمام و کمال صرف کر دیا جائے جسمیں روپیہ لگانیوالے کو درحقیقت کچھ آگاہی اور تجربہ نہو اور پھر آخر کار اُسے نفع کی جگہ نقصان برداشت کرنا پڑے۔

۱۱

مشترکہ سرمایہ سے تجارت

مشہور فلاسفر مِل کا مقولہ ہے کہ " تقریباً تمام فضائل جنکی بنا پر انسان دیگر حیوانات پر شرف رکھتا ہے صرف اس وجہ سے انسان کو حاصل ہوئے ہیں کہ اُس میں اپنے بنی نوع کے ساتھ مل جُلکر کام کرنے کی صلاحیت موجود ہے " تہذیب، معاشرت اور ترقی تمدن کی رفتار جس حد تک آگے بڑھ سکتی ہے وہ اسی امر واقعہ پر مبنی ہے کہ انسان دوسرے کے علم و تجربہ اور دیگر اقسام کی امداد اور اعانت سے مستفید ہوتا ہے، اور کسی کام میں وہ جس قدر اپنے ان اوصاف سے مدد لیتا ہے اُسی قدر وہ اُس میں کامیابی حاصل کرتا ہے۔ چنانچہ مشترکہ امداد کا سلسلہ کچھ عرصہ سے تجارتی کاروبار میں بھی جاری ہو گیا ہے۔ ایسی صورت میں کہ سرمایہ کی مقدار کم ہو یا جس تجارت کا منصوبہ کیا گیا ہے اُس کے لیے بہت بڑے سرمایہ کی ضرورت ہو یا سرمایہ لگانیوالا شخص بطور خود اور براہ راست اپنے کاروبار کی نگرانی نہ کر سکتا ہو، کاروبار چلانے کی سب سے آسان صورت یہ ہے کہ مشترکہ سرمایہ سے کام لیا جائے۔ اس سے خاص فائدہ یہ ہے کہ جس قدر راس المال کسی کاروبار کے لیے درکار ہو وہ آسانی کے ساتھ مجتمع ہو سکتا ہے۔ دوسرے اُن لوگوں کا روپیہ بھی جو خود تو زراعت یا ملازمت وغیرہ میں مشغول اور اپنی پس ماندہ اور اندوختہ رقوم کو کسی تجارت میں لگا کر اُن سے فائدہ اُٹھانا چاہتے ہیں منفعت خیز کاموں میں لگایا جا سکتا ہے۔ اگر مشترکہ سرمایہ کی ترویج نہ ہو جاتی تو وہ روپیہ جس سے ایک شخص کسی کمپنی کا حصہ خریدتا ہے یا جوں کا توں پڑا رہتا یا بے فائدہ طریقہ سے صرف ہو جاتا۔ علاوہ بریں دنیا کے بڑے بڑے

کام جن میں لاکھوں لکھو کروڑوں روپے کی ضرورت ہوتی ہے ہرگز انجام پذیر نہ ہو سکتے۔ نیز ایسے کاموں میں جن کا نفع بظاہر غیر یقینی ہوتا ہے اور ایک شخص واحد اپنا روپیہ خطرہ میں ڈالنے کیلئے تیار نہیں ہوتا کامیابی دشوار ہو جاتی۔ یہ مشترکہ سرمایہ ہی کی برکت ہے جس سے ایسے اہم منصوبوں میں آخر کار کامیابی حاصل کی جا سکی ہے۔

مشترکہ سرمایہ کی تجارت میں ایک خاص فائدہ یہ بھی ہے کہ اس سے اُصول ہمدردی و یک جہتی کو ترقی ہوتی ہے۔ اگر کسی شخص کے پچاس روپے بھی کسی ایسے مشترکہ کارخانہ میں لگے ہوئے ہیں تو وہ کسی حالت میں اُس کارخانہ کو غیر نہیں سمجھتا اور خواہ اُسکے حصّہ کی مقدار مجموعی سرمایہ کے لحاظ سے کتنی ہی کم کیوں نہ ہو لیکن وہ اُسے اپنا کاروبار ہی تصور کرتا ہے، اُسکی کوشش ہوتی ہے کہ بلکہ اُس کارخانہ کی عزت کرے، اُس کا اعتبار قائم ہو، اور اُسکی بنیاد ہر حیثیت سے مستحکم ہو، وہ اُس کے وسائل کو ترقی دینے کی تدابیر سوچتا رہتا ہے۔ اگرچہ اہل ہند کی آمدنی بہت محدود ہے اور ذرائع معاش ناکافی ہیں، تاہم ایسے اشخاص کی تعداد کچھ کم نہیں ہے، اگر وہ کفایت شعاری سے کام لیں تو کچھ نہ کچھ پس انداز نہ کر سکیں۔ لیکن افسوس ہے کہ ایسی پس انداز رقوم عموماً زیورات وغیرہ کی بیجا خریداری میں صرف کی جاتی ہیں اور اس سے قومی دولت میں کچھ اضافہ ہونے کی بجائے روز بروز انحطاط و زوال پیدا ہوتا ہے، اگر کوشش کی جائے تو انہی رقوم سے بڑے پیمانہ پر بہت سی مشترکہ کمپنیاں قائم کی جا سکتی ہیں جس سے ایک تو روپیہ محفوظ رہ سکتا ہے، دوسرے اُس میں روز افزوں اضافہ و ترقی ممکن ہے۔ تیسرے مُلک کی صنعت و حرفت اور تجارت کا فروغ آسان ہے۔

مشترکہ سرمایہ کے فوائد اگرچہ بالکل عیاں ہیں لیکن بہت کم ایسے لوگ ہیں جو عملی طور پر اُن سے متمتع ہوتے ہوں اور ایسے ضروری مسئلہ پر اُنھوں نے توجہ مبذول کی ہو اسکا ایک بڑا سبب یہ بھی ہے کہ ہم ایک دوسرے پر اعتماد نہیں کرتے اور ایسا نہ کرنے کی وجوہ بھی ہیں، اس بے اعتمادی کا نتیجہ ہے کہ اگر کوئی پرائویٹ کمپنی قائم بھی ہوئی ہو اور مشترکہ سرمایہ سے

کوئی کاروبار کھولا جاتا ہے تو چند روز کے بعد اُس میں ناکامی ہوتی ہے اور کوئی ہمت افزا مثال قائم نہیں ہونے پاتی۔ اگر یہی حالت رہی تو ہمیں اپنی بدبختی اور ادبار و نحوست میں ذرا بھی شبہ نہیں کرنا چاہیے جب تک ہم میں جرأت و ہمت اور اعتماد باہمی پیدا نہ ہوگا اُس وقت تک ہم کوئی کام نہیں کر سکتے۔ لیکن ایک طرف اگر اعتماد کی ضرورت ہے تو دوسری طرف ایمان و دیانت اور نیک نیتی بھی نہایت ضروری ہے، کیونکہ اس کے بغیر اعتماد کو استحکام نہیں حاصل ہو سکتا اور نہ کسی مشترکہ کاروبار میں منفعت ہو سکتی ہے۔ مشترکہ سرمایہ کی تجارت کے لیے درحقیقت ایسے اشخاص کی ضرورت ہے جو تجارتی معلومات، دیانت و صداقت کے ساتھ ہی ایک کا درد بھی اپنے دل میں رکھتے ہوں اور ملکی ترقی کے متمنی ہوں۔ ہم کو امید ہے کہ وہ لوگ جو اپنے سرمایہ کو نہایت محفوظ طریقہ سے کاروبار میں لگانا چاہتے ہیں اس مسئلہ پر خاص طور سے توجہ کرینگے اور ملک کے مختلف حصوں میں مشترکہ سرمایوں سے تجارتی کمپنیاں کھولنے کی کوشش کی جائیگی۔

اس موقع پر یہ بات قابلِ توجہ ہے کہ مشترکہ تجارت جس حد تک مفید و کارآمد ہے اُسی حد تک اُس میں احتیاط اور عاقبت اندیشی کی ضرورت ہے کیونکہ شرکاء کے انتخاب وغیرہ میں اگر غلطی اور غفلت واقع ہوئی تو صرف مالی نقصانات ہی کا احتمال نہیں ہے بلکہ باہمی فساد و تنازع بھی پیدا ہوتا ہے۔ اس لیئے شرکائے تجارت کے پورے حالات سے واقف ہو کر اُن کو اچھی طرح سوچ سمجھکر شریک بنانا ضروری ہے۔

شرکاء کے انتخاب میں اس بات کا کافی لحاظ رکھنا چاہیے کہ وہ عقل و فراست ایمان و دیانت اور عام چال چلن میں کیسے ہیں۔ کیونکہ شرکاء کی بھلائی یا بُرائی کا اثر کاروبار پر پڑے گا، لیکن کسی شخص کو حصہ دار بنانے کے بعد اُس پر پورا اعتماد کرنا چاہیے۔ اسی طرح کسی شخص کو اپنے ساتھ شامل کرنے یا کسی کے ساتھ شریک ہونے سے پہلے قواعدِ شرکت جو قسم کاروبار، ضروری راس المال، سرمایۂ حصہ داران، مدتِ شرکت اور تقسیم نفع و نقصان اور دیگر مناسب حال ضروری امور پر مشتمل ہوں تحریر ہو جانی چاہئیں اور اُن پر ہر ایک حصہ دار کے دستخطوں کا ثبت ہو جانا

ضروری ہے۔ قواعدِ شرکت میں یہ شرط بھی رکھنی چاہیے کہ اگر کوئی حصہ دار کسی قسم کا قرضہ لے تو باقی حصہ دار اُسی صورت میں ذمہ دار ہونگے جبکہ قرضۂ مذکور کمپنی کے لیے لیا گیا ہو، قواعدِ شرکت میں یہ شرط بھی لازمی ہے کہ کمپنی کے ٹوٹنے پر مشترکہ سرمایہ اور سامان کس طرح تقسیم کیا جائیگا۔ یہ شرط بلحاظ عاقبت اندیشی و پیش بندی ضروری خیال کی گئی ہے کیونکہ اگر اس قسم کی کوئی شرط نہ ہو اور حصہ داروں میں باہم تنازعات بڑھ جائیں تو بالکل ممکن ہے کہ از روئے قانون سب کو محروم ہونا پڑے۔

جب شرکت فسخ ہو جائے تو پبلک کو عموماً اور کاروباری اشخاص کو خصوصاً بذریعہ اشتہار یا اخباری نوٹس کے اطلاع دیدینی نہایت ضروری ہے ورنہ حصہ دار حسب دستور ناواقف اشخاص سے کمپنی کے نام پر لین دین جاری رکھیں گے اور کمپنی کو اس سے سخت نقصانات و خطرات کا سامنا کرنا پڑے گا۔ اسی طرح جب نئے شرکا رشامل ہوں یا کمپنی کے نام وغیرہ میں کچھ تبدیلی واقع ہو تو اُسکی اطلاع اُن تمام اشخاص کو دیدینی ضروری ہے جن سے کمپنی مذکور کو کچھ تعلق ہے۔

اکثر ایسا بھی ہوتا ہے کہ ایک شخص کسی دوسرے شخص کے ساتھ اس شرط پر شریک ہوجاتا ہے کہ وہ ہر قسم کے نقصان سے بری الذمہ ہوگا۔ لیکن از روئے قانون یہ شرط کالعدم ہے اور وہ کمپنی کے قرضہ کی ادائگی کا دیگر حصہ داروں کی طرح ذمہ دار ہے۔ ہر شخص خواہ وہ منافع میں کتنا ہی کم حصہ رکھتا ہو قرضہ کی ادائگی کا دوسروں کے مانند ذمہ دار ہے کیونکہ کوئی کمپنی جب قرضہ حاصل کرتی ہے تو اپنے سب شرکا کی ذمہ داری پر حاصل کرتی ہے، چنانچہ وہ شخص جو اپنا نام کمپنی کے نام کے ساتھ شامل ہونے دیتا ہے، اور پبلک کو یہ معلوم ہوتا ہے کہ وہ اُس کا حصہ دار ہے، از روئے قانون کمپنی کی تمام ذمہ داریوں میں شریک ہے۔ اگر کسی شخص کو کمپنی کے منافع سے کوئی سروکار نہو لیکن وہ کمپنی میں شریک ہو تو قانوناً اُسے بھی کمپنی کے نقصانات کا ذمہ دار ہونا پڑیگا۔ اس جگہ یہ بتا دینا ضروری ہے کہ کوئی شخص ایک ہی وقت میں کسی ایسے دوسرے کاروبار میں شریک نہیں ہو سکتا جس سے وہ پہلے کام کی طرف پوری طرح ~~متوجہ نہ ہو~~ سکے۔ اگر کوئی شخص ایسا کرے تو وہ ایک قسم کی عہد شکنی کا مرتکب ہوگا۔

مشترکہ تجارت کا معاہدہ قانونی نقطۂ نظر سے امورِ ذیل واقع ہونے پر فسخ ہو جاتا ہے :-

(۱) کوئی حصہ دار کمپنی فوت ہو جائے ۔

(۲) کسی حصہ دار کا دیوالہ نکل جائے ۔

(۳) اگر شرکت کی مدت غیر مقررہ ہو تو حصہ دار اپنی مرضی سے شرکت کا معاہدہ فسخ کر سکتا ہے ۔

(۴) اگر شرکت کی مُدت مقرر ہو تو اُسکے گزر جانے پر ۔

(۵) اگر قانون کی رو سے کوئی ایسی حالت واقع ہو جائے جس سے شرکت نا جائز ٹھہرتی ہو ۔

مشترکہ سرمایہ کی کمپنیوں کا سرمایہ ایک خاص تعداد حصص پر منقسم ہوتا ہے جنھیں کم از کم ایک حصّہ ہر ایک ممبر کو خریدنا پڑتا ہے اور وہ اُسے بلا مشورۂ دیگر ممبران جب اور جہاں چاہے فروخت کر سکتا ہے ۔ ایسی کمپنی کے باقاعدہ چلانے کے لیے کم از کم سات خاص کارکنوں کی ضرورت ہے جو دیگر عام ممبروں کی بہ نسبت زیادہ ہوشیار اور تجربہ کار ہوتے ہیں ۔ مقررہ اصطلاح میں ان لوگوں کو ڈائرکٹر کہا جاتا ہے ۔ کمپنی کی فلاح و بہبود کا انحصار زیادہ تر انہی ڈائرکٹروں کی ہوشیاری اور دیانت داری پر ہوتا ہے ۔

جب کسی کمپنی یا کارخانہ کے اجرا کا ارادہ ہو تو سب سے پہلے امورِ ذیل کی کافی تحقیقات کر لینی چاہیے اور تحقیقات کے بعد اگر نتائج تشفی بخش ثابت ہوں تو کام شروع کیا جائے ۔

(۱) کیا ملک میں ایسی کمپنی یا کارخانہ کی ضرورت اور گنجائش ہے ۔

(۲) کمپنی کا کل سرمایہ ، آمد و خرچ اور منافع کیا ہوگا ؟

(۳) کمپنی کے قیام کے لیے کونسا مقام مناسب و موزوں ہوگا ؟

(۴) کمپنی یا کارخانہ کے لیے کونسی منڈیاں اور رسد موزوں ہیں ؟

چونکہ ہر کام میں نفع غیر یقینی ہوتا ہے اس لیے نقصان اور نفع کا اندازہ کرتے وقت یہ بات خصوصیت کے ساتھ ملحوظ رکھنی چاہیے کہ خرچ زیادہ سے زیادہ اور نفع کم سے کم لگایا جائے ۔
الغرض جب مذکورۂ بالا امور کی تحقیقات طمانیت بخش نتیجہ پر پہنچ جائے تو کارکنوں کی طرف سے

ایک پراسپکٹس (دستور العمل) شائع کیا جائے جس میں کمپنی کی اغراض و مقاصد، سرمایہ، لاگت اخراجات اور منافع کا تخمینہ درج ہو۔ ساتھ ہی پبلک کی طمانیت کے لیے اُن لایق اور معزز اشخاص کے نام بھی مشتہر کیے جائیں جنھوں نے کمپنی کی ڈائرکٹری قبول کی اور اُس کا کام انجام دینا اپنے ذمہ لیا ہے۔

مشترکہ کمپنیوں کا سرمایہ عموماً بہت سے حصص میں تقسیم کیا جاتا ہے۔ اور ہر حصّہ کی قیمت عام طور پر حصّہ داروں کی سہولت کی خاطر مختلف اقساط اور اوقات میں وصول کی جاتی ہے، اس طرح جب معقول رقم وصول ہو جاتی ہے تو کمپنی کی رجسٹری کرالی جاتی ہے اور پھر کمپنی مذکور گورنمنٹ کے زیر نگرانی آجاتی ہے اور صاحب رجسٹرار کو کمپنی کے حالات سے ششماہی اور سالانہ رپورٹوں کے ذریعہ سے مطلع کیا جاتا ہے کیونکہ یہ ایک قانونی فرض ہے۔

کمپنی کی رجسٹری کے لیے صاحب رجسٹرار کی خدمت میں ایک درخواست ارسال کی جاتی ہے۔ اِس درخواست پر سات منتخب اشخاص کے دستخط ثبت ہوتے ہیں اور ایکٹ فیس ادا کرنی پڑتی ہے اس درخواست میں عموماً مفصلۂ ذیل امور کا اندراج ضروری ہے:۔

(۱) کمپنی کا مجوزہ نام
(۲) دفتر کا مقام ہیڈ آفس
(۳) اغراض کمپنی
(۴) ممبروں کی ذمہ داری کی تفصیل
(۵) تعدادِ حصص
(۶) ڈائرکٹروں کے نام اور اُنکی خریدار کی حصص کی تفصیل۔

واضح رہے کہ مشترکہ سرمایہ کی کمپنیاں بھی دو طرح کی ہوتی ہیں یعنی محدود (لیمیٹڈ) اور غیر محدود (اَن لیمیٹڈ) محدود کمپنیوں میں ممبروں کی ذمہ داری اُن کے حصص تک ہی محدود ہوتی ہے اور غیر محدود میں ہر ایک ممبر اپنی حیثیت کے مطابق کمپنی کی تمام واجب الادا رقوم کا ذمہ دار ہوتا ہے۔

کسی طرح کی کمپنی ہو لیکن اُس کا انتظام ایک خاص شخص کے سپرد ہوتا ہے اور اُسے

مہتمم یا منیجر کہتے ہیں۔ منیجر تمام کاروبار متعلقہ کمپنی ڈائرکٹروں کی زیر ہدایت انجام دیتا ہے، چونکہ کمپنی کی فلاح وبہبود زیادہ تر منیجر کی قابلیت کار اور واقفیت معاملات پر منحصر ہوتی ہے اسلیے نہایت ضروری ہے کہ کمپنی کا منیجر علاوہ دیگر ضروری اوصاف کے کاروباری قابلیت رکھتا ہو اور پبلک میں کمپنی کا نام پیدا کرنے اور کاروبار کے فروغ دینے کے فن میں اُسے پورا ملکہ حاصل ہو

ہر رجسٹرڈ کمپنی کے لیے یہ بھی ضروری ہے کہ اُس کے پاس ایک رجسٹرڈ دفتر ہو۔ اس دفتر میں تمام کمپنی کے کاغذات آمد وخرچ اور لین دین کے متعلق رکھے ہوں اور ان کاغذات کو ممبران کمپنی جب چاہیں آسانی کے ساتھ معائنہ کرسکیں۔ اسی پتہ پر کمپنی کے متعلق تمام خط و کتابت ہونی چاہیے۔

کمپنی کے ڈائرکٹر اُسکے حساب کتاب کے ذمہ دار ہوتے ہیں اور اُن کا فرض ہوتا ہے کہ وہ ہر ایک ممبر کے پاس کمپنی کی کم از کم سالانہ رپورٹ ارسال کریں۔ ہر ایک کمپنی ضروری معاملات کے تصفیہ کے لیے وقتاً فوقتاً حسب ضرورت جلسے منعقد کرتی ہے۔ ان جلسوں کی اطلاع ہر ایک ممبر کو تاریخ انعقاد سے پہلے دی جاتی ہے۔ لیکن بشرط ضرورت ممبران کمپنی غیر معمولی جلسے بھی منعقد کرسکتے ہیں اور ڈائرکٹر اُنہیں روک نہیں سکتے بشرطیکہ اس قسم کی تجاویز پر اتنے ممبروں کے دستخط ہوں جنکے حصّوں کی مجموعی مقدار سرمایۂ کمپنی کے دسویں حصّہ سے کم نہ ہو۔

کمپنی کے منیجر کا یہ فرض ہے کہ نفع ونقصان کی فرد حساب سالانہ تیار کرے۔ لیکن عام طور پر منافع کا ایک حصّہ ناگہانی ضروریات و حوادث کے لیے ہر سال سرمایۂ محفوظہ میں شامل کیا جاتا ہے یہ رقم کمپنی کو نقصان سے بچاتی اور خسارہ کے وقت امدادی فنڈ کا کام دیتی ہے، اور نہایت مفید ثابت ہوتی ہے۔ آخر میں ہم یہ بھی بتا دینا چاہتے ہیں کہ اس طرح کی رجسٹرڈ کمپنیاں گورنمنٹ کی اجازت کے بغیر نہیں توڑی جاتی ہیں۔ چنانچہ اس مقصد کے لیے حکام متعلقہ کو باقاعدہ درخواست دینی پڑتی ہے۔ اس درخواست میں مندرجۂ ذیل وجوہ کا دکھایا جانا ضروری ہے مثلاً (۱) کسی خاص جلسہ میں کمپنی کے بند کیے جانے کی تجویز پاس ہو جائے۔

(۲) ممبروں کی تعداد سات سے بھی کم ہو جائے۔

(۳) کمپنی قرضہ ادا کرنے کے ناقابل ہو۔

(۴) عدالت یہ فیصلہ کردے کہ کمپنی بند کردی جائے۔

بہرکیف ان وجوہ پر کمپنی بند کرنے کی درخواست کی جاسکتی ہے۔

ہندوستان جو قدرتی وسائل اور زرخیز سامان خام سے مالامال ہے خاص طور پر اسکی احتیاج رکھتا ہے کہ یہاں مشترکہ سرمایہ کی بڑی بڑی کمپنیاں قائم ہوں اور ان قدرتی وسائل سے فائدہ اُٹھایا جائے۔ لیکن افسوس ہے کہ باشندگانِ ملک کی ایک بڑی تعداد اس احساس کے باوجود حوصلہ مندی کے لیے آمادہ نہیں ہوتی جس سے ایک طرف تو ملک کی دولت میں کوئی نمایاں اضافہ نہیں ہونے پاتا اور دوسری طرف ملک کے قدرتی وسائل یا توجوں کے توں باقی رہتے ہیں یا اُن سے دیگر ممالک کے سرمایہ دار فائدہ اُٹھاتے ہیں۔ پس ہم کو امید ہے کہ ملک کا متموّل اور سرمایہ دار طبقہ اس اہم مسئلہ پر غور کرے گا اور ملک میں مشترکہ سرمایہ کی مفید کمپنیاں بکثرت کھولے جانے کا انتظام کیا جائیگا جس کی اس وقت سخت ضرورت ہے۔

۱۲

تجارت کی مختلف صورتیں

تجارت ایک عام لفظ ہے اور ہزارہا قسم کے کاروبار پر حاوی ہے جنکا شمار اور جنکی تخصیص دشوار ہے لیکن ہم اُن چند صورتوں کا ذکر کرتے ہیں جو خاص اہمیت رکھتی ہیں اور عام طور پر رائج ہیں۔ وہ صورتیں یہ ہیں:۔ دوکانداری[1] ۔ کارخانہ داری[2] ۔ فروخت بذریعہ ڈاک[3] ۔ کمیشن ایجنسی[4] ۔ ٹھیکہ داری[5] ۔ تعمیل فرمائشات[6] (آرڈر سپلائنگ) ساہوکاری[7] (بنکنگ) درآمد برآمد[8] (امپورٹ ایکسپورٹ) آڑھت[9] ۔ سٹہ بازی[10] ۔ بدنی[11] لاٹری[12] ۔ نیلام[13] ۔ مشترکہ تجارت[14] ۔

دوکان داری

یعنی مالِ تجارت کو ایک دوکان میں نمایاں کرکے فروخت کرنا۔ دوکانداری کا لفظ جس طرح ایک معمولی بنیے اور سبزی فروش کی دوکان پر صادق آتا ہے اُسی طرح اُس بڑی سے بڑی دوکان پر حاوی ہے جس میں لاکھوں روپے کا سامان قرینہ سے آراستہ کیا گیا ہو۔ دوکانداری کیا ہے؟ کیونکر ہونی چاہیئے؟ اور اس میں ترقی حاصل کرنے کی کیا صورتیں ہیں؟ یہ سب باتیں ہمنے معلوماتِ تجارت کی ایک مخصوص جلد میں جس کا نام "فن دوکانداری" ہے درج کی ہیں۔ ناظرین کو چاہیئے کہ اُسے مطالعہ کریں۔

کارخانہ داری

تجارت کی اس صورت سے یہ مراد ہے کہ حوصلہ مند اور متمول اشخاص مختلف مصنوعات کے کارخانے قائم کریں، کارخانہ داری، حرفت اور تجارت دونوں کے مجموعہ کا نام ہے یعنی مصنوعات تیار کرنا اور پھر اُن کو فروخت کرنا، یا دوسرے الفاظ میں لیبر اور کیپٹل یعنی محنت اور سرمایہ کا مجموعہ، کارخانہ داری تجارت کی سب سے

زیادہ بلند مفید ملک وقوم اور شاندار صورت ہے۔ کن کن چیزوں کے کارخانے ہمارے ملک کیلیے مفید ہو سکتے ہیں؟ کارخانہ کیونکر قائم کیا جاتا ہے؟ اور اُسکے استحکام و ترقی کی کیا تدابیر ہیں؟ ان ضروری مطالب کو ہم معلوماتِ تجارت کی ایک مستقل جلد میں بیان کرینگے۔

فروخت بذریعہ ڈاک

ڈاک کے ذریعہ سے فروخت کا انحصار آجکل بڑی حد تک وی۔پی سسٹم پر ہے۔ اور اسمیں شک نہیں کہ یہ تجارت کی آسان اور نہایت مفید صورت ہے، دہلی، کانپور، لاہور، کلکتہ اور بمبئی میں صدہا تاجر ڈاک کے ذریعہ سے مال فروخت کرتے ہیں اور کافی فائدہ اُٹھاتے ہیں لیکن ڈاک سے مال فروخت کرنے کے لیے اشتہار دینا لازمی ہے۔ تاجر جس حد تک اشتہار دینے میں کامیابی حاصل کریگا اُسی قدر کاروبار کو ترقی ہوگی۔ اس مقصد سے ہماری کتاب "فنِ اشتہار" کا مطالعہ ضروری ہے۔ جو معلوماتِ تجارت کی ایک مستقل جلد ہے۔

کمیشن ایجنسی

اُن لوگوں کے لیے جو تھوڑے سرمایہ سے کام کرنا چاہتے ہیں کمیشن ایجنسی ایک بہترین روزگار ہے اسکے یہ معنی ہیں کہ دوسروں کا مال لیکر اپنی کوشش سے فروخت کیا جائے ہندوستان میں بعض ایسے کمیشن ایجنٹ بھی موجود ہیں جنکو کئی کئی لاکھ سالانہ کی آمدنی ہے لیکن وہ لوگ ہیں جنہوں نے کسی ولایتی کارخانہ کی کمیشن ایجنسی حاصل کی ہے کمیشن ایجنسی کے لیے اعتماد نہایت ضروری ہے۔ اگر کسی شخص نے تاجروں کی نظر میں اعتماد حاصل کر لیا ہے تو وہ سرمایہ لگائے بغیر ایک بڑی سے بڑی کمیشن ایجنسی قائم کر سکتا ہے۔

ٹھیکہ داری

ٹھیکہ داری اگرچہ ایک مستقل پیشہ ہے لیکن اسے بھی ایک طرح کا کاروبار اور کارخانہ داری کے مانند ایک روزگار سمجھنا چاہیے، ہندوستان میں صدہا ایسے تاجر ہیں جن کے پاس ملک کے بڑے بڑے ٹھیکے ہیں اور جنہوں نے اپنے کاروبار میں کامیابی حاصل کرکے کروڑوں روپے کی دولت حاصل کی ہے لیکن ٹھیکہ داری کے لیے سرمایہ سے زیادہ تجربہ کی ضرورت ہے، سرمایہ اور تجربہ دونوں کی جانب سے مطمئن ہو کر آدمی بہت کچھ ترقی کر سکتا ہے۔

تعمیل فرمائشات

سرمایہ کے بغیر کام کرنیوالوں کے لیئے بھی یہ ایک اچھا روزگار ہے۔ دہلی، امرتسر اور خاصکر کلکتہ و بمبئی میں لوگ اس سے پورا فائدہ اُٹھا رہے ہیں۔ لکھے پڑھے لوگ ایک چھوٹا سا دفتر کھولکر بیٹھ جاتے ہیں اُنکو لوگ آرڈر دیتے ہیں اور وہ اپنے مقررہ ایجنٹوں اور دلالوں کی مدد سے اِن آرڈروں کی تعمیل کرتے ہیں۔ یہ بھی درحقیقت ایک قسم کی کمیشن ایجنسی ہے کیونکہ اسطرح کی فرمائشوں کی تعمیل میں ان لوگوں کو کمیشن کی ایک معینہ مقدار ملجاتی ہے پھر بھی وہ لوگ جو روشناس ہو چکے ہیں اور جنپر اہل معاملہ اعتماد کرتے ہیں صدہا روپیہ ماہوار اس کام میں پیدا کرتے ہیں۔

ساہوکاری

جب کسی شخص کو روپے کی ضرورت پڑتی ہے تو وہ عموماً کسی ساہوکار سے اُدھار طلب کرتا ہے جس کے عوض میں اُسے کچھ معاوضہ دینا پڑتا ہے، اس معاوضہ کا نام سود ہے۔ اس کیلیے کوئی خاص شرح مقرر نہیں ہوتی تاہم حسب ذیل امور ملحوظ رکھے جاتے ہیں صاحب جائداد اور معتبر اشخاص کو کسی زحمت کے بغیر روپیہ مل جاتا ہے لیکن نادار اور ایسے اشخاص کو جنکا چال چلن تسلی بخش نہو نہایت مشکل سے روپیہ ملتا ہے اور وہ بھی بھاری سود پر، اسکی خاص وجہ یہ ہے کہ پہلی صورت میں تو ساہوکار کو روپیہ کی وصولیابی کا یقین ہوتا ہے لیکن دوسری صورت میں ایسا نہیں ہوتا اور وہ اپنی بے اطمینانی کی وجہ سے شرح سود بھی بڑھا لیتا ہے۔

جس ملک میں یا جس جگہ روپیہ باقراط پایا جاتا ہے وہاں شرح سود بھی بہت کم ہوتی ہے لیکن جہاں روپے کی کمی ہوتی ہے وہاں سود زیادہ ہوتا ہے، اور یہ قاعدہ کی بات ہے کہ جب کسی کارآمد چیز کی قلت ہو تو وہ گراں ہو جاتی ہے' ایسی حالت میں کہ صنعت و حرفت یا زراعت کے کاموں میں زیادہ نفع ملنے کی توقع ہو لوگ اُن پر زیادہ روپیہ لگانے کے لیے آمادہ ہوتے ہیں۔ اِس طرح روپیئے کی مانگ بڑھجاتی ہے اور شرح سود میں اضافہ ہو جاتا ہے۔

ساہوکاروں کا صرف یہی کام نہیں ہوتا کہ وہ لوگوں کو روپیہ اُدھار دیں بلکہ وہ لوگوں کا روپیہ بطور امانت بھی رکھتے ہیں، اِس روپیے کو وہ مفید کاموں پر لگاتے ہیں اور اپنے منافع میں سے کچھ حصہ روپیہ رکھنے والوں کو بھی دیتے ہیں۔

مذکورۂ بالا کام ہندوستان میں ہمیشہ سے صرّاف وساہوکار انجام دیتے تھے لیکن اب اس کام کے لیے مشترکہ سرمایہ کی کمپنیاں جاری ہوگئی ہیں جنہیں بنک کہتے ہیں، بنکوں میں پبلک نہ صرف روپیہ جمع کرا سکتی ہے بلکہ روپیہ کا لین دین، تبادلہ سکہ اور روپئے کو ایک جگہ سے دوسری جگہ بھیجنے کا کام بھی کیا جا سکتا ہے، لوگوں کا جو روپیہ بنک میں بطور امانت جمع ہوتا ہے اُسے ملکی تجارت اور منفعت بخش کاموں میں لگایا جاتا ہے۔ بنک والوں کے پاس جو روپیہ جمع ہوتا ہے اُسے وہ عام لوگوں اور تجارتی کمپنیوں کو واجبی سود پر قرض دیتے ہیں اور جو روپیہ وہ کسی تاجر یا کمپنی کے نام پر وصول کرتے ہیں یا ادا کرتے ہیں اُس پر بھی اپنا حق محنت لیتے ہیں۔ بنک والوں کی بڑی آمدنی تاجروں کی ہنڈیوں کی کٹوتی پر ہوتی ہے، علاوہ بریں پرامیسری نوٹوں پر بھی قرض دیتے ہیں اور اُن کی خرید و فروخت پر کمیشن لیتے ہیں۔

ساہوکاری کا کام نہایت باعزت اور منفعت بخش ہے لیکن بڑے پیمانہ پر کام کیا جائے اور کوئی باقاعدہ بنک کھولا جائے تو ایک شخص واحد انجام نہیں دے سکتا۔ اس کے لیے مشترکہ سرمایہ کی ضرورت ہے۔ اس وقت ہندوستان میں جو بنک قائم ہیں وہ مشترکہ سرمایہ سے قائم ہیں۔

درآمد برآمد

کسی ملک کی حالت کو ترقی دینے کے لیے صرف اندرونی تجارت کافی نہیں ہے بلکہ غیر ملکی تجارت بھی نہایت ضروری ہے۔ اندرونی تجارت سے ملک کا روپیہ ایک حصہ سے دوسرے حصہ میں منتقل ہوتا رہتا ہے، اور ملکی دولت یا طاقت میں بحیثیت مجموعی کچھ اضافہ نہیں ہوتا۔ اس کے برخلاف تجارتِ غیر ملکی تقریباً ہر ملک کے حق میں مفید ہوتی ہے۔ اس سے ایک تو جس چیز کی پیداوار کے لیے جو ملک قدرتاً موزوں ہو اُسی میں اُسے ترقی کرنے کا موقع ملتا ہے۔ دوسرے وہ اشیا جو وہاں تیار نہ ہو سکتی ہوں اُن کو ممالکِ غیر سے حاصل کیا جا سکتا ہے۔ مثلاً چائے، افیون، السی، نیل وغیرہ اشیا جو ہندوستان میں اپنی ضرورت سے زیادہ پیدا ہوتی ہیں، دیگر ممالک کے تاجر خرید لیتے ہیں اور اہلِ ہند اُن سے ہر قسم کا کپڑا، شیشے، لوہے کا سامان اور کاغذ وغیرہ منگواتے ہیں۔

اگر بیرونی تجارت نہ ہو تو ہماری پیداوار کا بیشتر حصہ ضائع پڑا رہے اور ساتھ ہی ہمیں اُن مفید اشیا سے محروم رہنا پڑے جو ہم صرف تجارتِ بیرونی کی بدولت حاصل کر رہے ہیں لیکن اس موقع پر یہ بتا دینا بھی ضروری ہے کہ کسی ملک کی تجارت درآمد کا تجارت برآمد سے زیادہ ہونا اُسکی بدبختی کا باعث ہے اور اُس ملک کی خوشحالی میں کوئی شک نہیں جسکی برآمد بہ نسبت درآمد کے بہت بڑھی ہوئی ہو۔

جو تاجر ممالک غیر سے لین دین رکھتے ہیں انہیں چاہیے کہ تمام اقسام کے محصول سے ہمیشہ واقفیت رکھیں۔ جرمنی کے مدارس میں جہاں اصولِ تجارت کی تعلیم دی جاتی ہے وہاں ممالک غیر کے محصولی شرحناموں سے بھی واقف ہونا ضروری امر قرار دیا گیا ہے۔ اگر کوئی ناواقف تاجر کسی ایسے ملک میں مال بھیج دے جہاں اُسپر محصول حمایتی لگتا ہو تو یا تو وہ چیز ایسے نرخ پر فروخت کرنی پڑے گی جس سے اُسکو بہت خسارہ اُٹھانا پڑے گا یا بصورتِ واپسی اُسے اخراجات آمد و رفت برداشت کرنے پڑینگے۔ اس جگہ یہ بتا دینا مناسب ہے کہ حکومتیں تجارتوں پر جو محصول لگاتی ہیں وہ تین قسم کے ہیں

محصول پرمٹ :۔ یہ ممالک غیر کی اشیا پر لگایا جاتا ہے۔

محصول چنگی :۔ یہ اندرونی تجارت پر عائد کیا جاتا ہے۔

محصول حمایتی :۔ یہ ایسی حالت میں ممالک غیر کے تجارتی مال پر لگایا جاتا ہے جب ملک کی اندرونی صنعت و حرفت کو مقابلۃً ترقی دینی مقصود ہو۔

محصولات کی تفصیل معلوم کرنے کے لیے انڈین ٹیرف ایکٹ دیکھنا چاہیے۔

آڑھت

معاملاتِ خرید و فروخت کو آسانی اور خوش اسلوبی سے انجام دینے کے لیے جن اشخاص سے امداد لی جاتی ہے اُنہیں دلّال کہتے ہیں۔ ان دلّالوں کا کام شرائطِ خرید و فروخت کا فیصلہ کرنا ہوتا ہے جو فروشندہ اور خریدار دونوں کے لیے مفید ہوتا ہے، چونکہ یہ لوگ اشیا کے ذاتی اوصاف، اُنکی مانگ اور پیداوار سے بخوبی واقف اور ہمیشہ باخبر رہتے ہیں اس لیے ان کی وساطت تاجروں بلکہ

عام خریداروں کے حق میں بھی بہت مفید پڑتی ہے۔ کیونکہ درحقیقت یہ طرفین کے وکیل ہوتے ہیں اور جن لوگوں کے پاس تاجر یا بیوپاری لوگ اپنا مال بیچنے کے لیے بھیجتے ہیں اُنہیں آڑھتی کہتے ہیں۔ اِس کے علاوہ جب کوئی دوکان یا کارخانہ بخوبی چل نکلتا ہے تو کاروبار کو وسعت دینے کے لیے وہ دیگر مقامات پر اپنے کارندے اور گماشتے مقرر کرتا ہے۔ ان کارندوں کو خرید و فروخت پر کچھ کمیشن یا دستوری دی جاتی ہے۔ اور بعض اوقات زیادہ ذمہ داری قبول کرنے پر مزید رقم بھی ملتی ہے۔ آڑھت کے کام کے لیے پوری محنت، دیانت، اور قابلیت کی ضرورت ہے اور اس کام کے لیے انہی لوگوں کو آمادہ ہونا چاہیے جن میں یہ اوصاف موجود ہوں۔

سٹہ بازی

تجارت میں تین ایسی صورتیں بھی ہیں جن کو جُوا یا جُوئے کے قریب قریب سمجھنا چاہیے اور اس لحاظ سے ان کو اختیار کرنا محض ایک طرح کی تقدیر آزمائی ہے۔ ان میں پہلی صورت لاٹری کی ہے اور اسے بالکل جوا سمجھنا چاہیے کیونکہ لاٹری ڈالنے والا اپنے مستقبل اور انجام سے بالکل بے خبر ہوتا ہے۔ دوسری صورت سٹہ کی ہے۔ اس میں ایک ہوشیار سٹہ باز جسکو ہر وقت تازہ معلومات حاصل ہوتی رہتی ہو کسی قدر لیکن بالکل غیر یقینی طور پر اپنے مستقبل کا علم رکھتا ہے۔ تیسری صورت بدنی بدنے (اسپکیولیشن) کی ہے۔ اس میں خاص طور پر کام کرنے والے کو ذہین، ہوشیار اور تجربہ کار ہونا چاہیے۔ بہر کیف ان تینوں صورتوں کو ہم ذیل میں علیحدہ علیحدہ بیان کرتے ہیں:-

بڑے بڑے شہروں میں بازارِ حصص قایم ہیں۔ ان بازاروں میں مختلف کمپنیوں اور بنکوں وغیرہ کے حصے فروخت ہوتے ہیں۔ کمپنیوں اور بنکوں کے حصوں کی قیمت اُنکی ساکھ یا اعتماد کم ہونے یا بڑھجانے کی وجہ سے گھٹتی بڑھتی رہتی ہے۔ پہلے ہی سے یہ معلوم کرلینا کہ کسی کمپنی یا کسی بنک کی حالت ترقی پذیر یا زوال پذیر ہونے والی ہے نہایت ضروری ہے۔ جو لوگ صحیح اطلاعات حاصل کرتے ہیں وہ مالا مال ہوجاتے ہیں اور جن لوگوں کی معلومات غلط ثابت ہوتی ہیں وہ نقصان اُٹھاتے ہیں۔ جو لوگ تجارت کی اس صورت سے فائدہ اُٹھانا چاہتے ہیں اُنکے لیے بڑے

شہروں میں قیام کرنا۔ مختلف کمپنیوں اور بنکوں کے اندرونی معاملات سے واقفیت پیدا کرنا، پرانے کام کرنے والوں سے اختلاط پیدا کر کے ضروری معلومات اور کام کرنے کے طریقے معلوم کرنا ضروری ہے۔ بعض لوگ ایسے بھی ہیں کہ ایک پیسہ صرف کیے بغیر محض زبانی جمع خرچ سے بازار حصص میں صدہا روپیہ پیدا کر لیتے ہیں۔ مثلاً ایک شخص نے معقول منافعے پر چند حصے خرید کیے اور خریداری کے بعد ہی اچھے منافع پر دوسرے کے ہاتھ ان کو فروخت کر ڈالا۔ بہر نوع سٹہ بازی تجارت کی ایک مخدوش لیکن منفعت بخش صورت ہے اور حوصلہ مند اشخاص اس سے فائدہ اُٹھا سکتے ہیں۔

بدنی بدنا

بعض کاروباری اشخاص خود کمپنی قائم کرنے کی بجائے دوسروں کی کمپنیوں سے ٹھیکہ پر کام کراتے ہیں اور قیمت خرید و فروخت کے فرق سے فائدہ اُٹھاتے ہیں۔ یہ لوگ اگر دُور اندیش ہوں اور مستقبل کا صحیح اندازہ کر سکیں تو ایسے کاروبار سے بہت منافع اُٹھاتے ہیں۔ یہ کاروبار محض مستقبل کے تخمینہ سے متعلق ہوتا ہے۔ بعض تخمینہ کرنے والے تو ایسے حوصلہ مند ہوتے ہیں کہ یا تو کل روپیہ قرض یا محض بہت تھوڑے ذاتی سرمایہ سے محض تخمینہ کے بھروسہ پر لاکھوں روپے کا کاروبار چلاتے ہیں۔ ایسے لوگ عموماً بے حد ذہین، سمجھ دار، باخبر اور وقت شناس ہوتے ہیں۔ تخمینہ میں شاذ و نادر غلطی کرتے ہیں لیکن غلطی ہو جاتی ہے تو بُری طرح قرض خواہ یا فریق ثانی کو تباہ کر دیتے ہیں۔ چونکہ اس طریق تجارت میں محنت اور درد سری بہت کم ہے اس لیے جا بجا بدنی بدنے کا بہت رواج پڑتا جاتا ہے۔

لاٹری

لاٹری یا تجارتی قرعہ اندازی بھی قسمت آزمائی کی ایک صورت ہے۔ یہ دلچسپ کاروبار اس طرح انجام دیا جاتا ہے کہ ایک مخصوص شے یا رقم پر حصہ داروں کی ایک معینہ تعداد حاصل کی جاتی ہے جس کے لیے باقاعدہ چھپے ہوئے ٹکٹ فروخت ہوتے ہیں۔ جب حصہ داروں کی مطلوبہ تعداد حاصل ہو جاتی ہے تو قرعہ ڈالا جاتا ہے جس کا نام قرعہ میں نکل آتا ہے وہ اس چیز کا جس پر لاٹری ڈالی گئی ہے مالک ہو جاتا ہے۔ لاٹری اگرچہ ایک قسم کا جوا ہی ہے لیکن جوئے کی طرح مہلک اور تباہ کن نہیں ہے۔ کیونکہ لاٹری سے

حصہ داروں کو ایک چھوٹی سی رقم اپنی حصہ داری کے لیے دینی پڑتی ہے۔ اگر یہ رقم ڈوب گئی تو اُن کو چنداں نقصان نہیں ہوتا اور اگر قرعہ اُن کے نام پر نکل آیا تو وہ مالا مال ہو جاتے ہیں۔ لاٹری کے ذریعہ سے بعض اوقات مفلس اور نادار لوگوں کو اتنی بڑی دولت حاصل ہوئی ہے جسکی مسرت کی وہ تاب نہیں لا سکے اور یہ مژدہ سنتے ہی راہی عدم ہو گئے۔ لاٹری ڈالنے والوں کو مقامی حکام سے اجازت حاصل کر لینا ضروری ہے۔

نیلام

مال فروخت کرنے کی ایک مقبولِ عام اور شوق دلانے والی صورت نیلام ہے۔ اگر نیلام کنندہ ہوشیار محنتی اور تجربہ کار ہو تو نیلام میں خاصی منفعت ہو سکتی ہے۔ اکثر شہروں میں باقاعدہ نیلام گھر موجود ہیں۔ نیلام کرنے کی دو صورتیں ہیں یا تو نیلام کنندہ اپنا مال فروخت کرے یا کمیشن پر دوسروں کا مال نیلام کرے۔ دونوں صورتیں منفعت بخش ہیں۔ نیلام سے مال خرید کر بیچنا بھی کافی منفعت رکھتا ہے۔ بعض اوقات نیلام کی خرید و فروخت نہایت زرخیز ثابت ہوتی ہے۔ اور ملک میں ایسے صدہا کاروباری آدمی موجود ہیں جن کو محض نیلام نے لکھپتی بنا دیا۔ لیکن نیلام کا کام کرنے سے پہلے تاجر کو چاہیے کہ تمام ضروری معلومات حاصل کر لے اور تجربہ کار نیلام کنندوں سے کام کے نشیب و فراز کو اچھی طرح سمجھ لے۔ اسی طرح خریداری کے وقت بھی پوری مہارت اور وسعتِ نظر درکار ہے۔

مشترکہ تجارت

مشترکہ تجارت کاروبار کی سب سے اعلیٰ اور حوصلہ مندانہ صورت ہے۔ ملک کے لیے یہ صورت کیا باعتبار ترقی حرفت اور کیا بلحاظ فروغِ تجارت نہایت مفید اور اہم ہے۔ چنانچہ ہمنے مشترکہ تجارت پر اس کتاب کے ایک باب میں مفصّل بحث کی ہے۔ ناظرین کو چاہیے کہ اُسے مطالعہ کریں۔

۱۳

تجارت کم سرمایہ سے یا سرمایہ کے بغیر

ہم ذیل میں ان لوگوں کی سہولت کے لیے چند ایسے مشاغل کا ذکر کرتے ہیں جن کو سرمایہ کے بغیر یا بہت ہی تھوڑے سرمایہ سے شروع کیا جا سکتا ہے۔ یہ ضروری نہیں کہ کوشش انہی مشاغل میں محدود رکھی جائے۔ یہ مثالیں صرف اس لیے درج کی گئیں کہ ان سے طالبانِ معاش کی رہنمائی ہو سکے، اور وہ انہیں یا ان کی طرح کسی اور سلسلۂ معاش کو اپنے حالات ملحوظ رکھکر اختیار کر سکیں۔

ایجنسی

سرمایہ نہ ہونے یا کم سرمایہ ہونے کی حالت میں سب سے آسان اور مفید صورت ایجنسی کی ہے یعنی دیگر تاجروں کے مال تجارت کی تھوڑی تھوڑی مقدار بغرض فروخت اپنے ہاں رکھی جائے۔ بسا اوقات کوئی رقم خرچ کیے بغیر بھی سامان مل جاتا ہے۔ اور ایسا بھی ہو جاتا ہے کہ فروخت نہ ہونے کی صورت میں وہ مالک کو واپس کر دیا جائے۔ لیکن اس طرح کے کاروبار کے لیے اگرچہ روپیہ کی ضرورت نہیں ہے لیکن اعتبار اور اعتماد کی سخت ضرورت ہے۔ پس اگر مالکانِ مال براہِ راست آپ سے واقف نہ ہوں تو آپ اپنا ضامن دیں یا اپنی کوئی جائداد بطور ضمانت مکفول کریں۔ یہ زحمتیں صرف چند روز رہتی ہیں کیونکہ جب کچھ دنوں کے بعد آپ کے معاملات اصولِ تجارت اور ایمان و دیانت کے مطابق ثابت ہوں گے تو بازار میں

آپ کا اعتبار قائم ہوجائے گا اور لوگ ہزاروں روپے کا مال کسی ضمانت اور طمانیت کے بغیر آپ کے حوالے کردیں گے بڑے بڑے شہروں میں جاکر دیکھیے تو معلوم ہوگا کہ اسی اعتبار پر لاکھوں روپے کا لین دین روزانہ ہوتا ہے۔ اگر آپ نے لیاقت اور محنت سے کام کیا تو ایجنسی کے کاروبار میں آپ کو خاطر خواہ فائدہ ہوگا اور چند روز میں آپ مستقل تجارت کے قابل ہوجائینگے یہ ضروری نہیں کہ پہلے ہی سے کوئی بڑی ایجنسی قائم کیجئے، اپنی حالت ضرورت اور حیثیت کو پیش نظر رکھکر کام شروع کرنا چاہیئے ایجنسی کی دو صورتیں ہوتی ہیں۔ مقامی اور سفری، اور دونوں میں سے ایک کو انتخاب کرنا آپ کی مرضی اور حالات کی مناسبت و مساعدت پر موقوف ہے۔ ایجنسی قائم کرتے وقت ان باتوں کا لحاظ نہایت ضروری ہے۔

(۱) مال لیتے وقت اُس کی فروخت کا پورا اطمینان ہونا چاہیئے۔

(۲) جس شخص سے مال لیا جائے اُس کا روپیہ وقت مقررہ پر ادا کیا جائے ورنہ اعتبار جاتا رہیگا

(۳) بلا ضرورت کبھی زیادہ مال جمع نہ کیا جائے۔

(۴) اپنی آمدنی کا پورا حساب رکھا جائے اگر خرچ اور آمدنی برابر ہے تو کبھی مرفہ الحالی نصیب نہیں ہوسکتی۔

(۵) ایک ہی چیز پر صبر کرکے نہ بیٹھ رہنا چاہیے۔ رات دن نفع کی فکر چاہیے۔

(۶) جھوٹی شیخی سے پرہیز کرنا چاہیے۔ دوسروں کے ہنسنے کی پرواہ نہ ہونی چاہیے۔

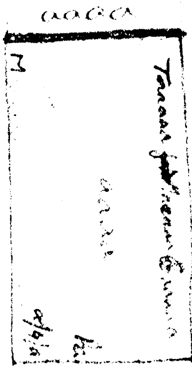
(۷) ایجنسی کا مال کبھی قرض نہیں دینا چاہیے۔

(۸) کسی شخص پر اعتبار اور بھروسہ نہ کرنا چاہیے لوگوں کی شرافت اور ایمانداری تجربہ کے بغیر معلوم نہیں ہوسکتی۔

بائسکوپ

بائسکوپ قائم کرکے کافی منافع حاصل کیا جاسکتا ہے۔ اس کام کے لیے صرف چار پانچ سو روپے کا سرمایہ درکار ہے۔ بڑے بڑے شہروں میں تو کامیابی کم ہوگی۔ لیکن قصبات اور چھوٹے

چھوٹے شہروں میں بآسانی تماشائیوں کی ایک بڑی تعداد حاصل کی جاسکتی ہے۔ اس مقصد سے کاک کمپنی کی مشین خریدنی چاہیے جو مسرز پاتھ فریرس کمپنی نمبر ۳۵-۳۷ ہارن بی روڈ بمبئی سے مل سکتی ہے۔ یہ مشین نہایت آسانی کے ساتھ چلتی ہے۔ کوئی خطرہ نہیں رکھتی۔ لائٹ (روشنی) مشین کے ساتھ موجود ہوتی ہے۔ تین فیٹ مربع عکس ڈالتی ہے، اور ایک ایسے کمرہ میں جہاں دوسو آدمیوں کی نشست ممکن ہو قائم کی جاسکتی ہے۔ مصارف کی تفصیل حسب ذیل ہے۔



مشین کی قیمت	۲۷۵
فلم (ساڑھے تین سو فیٹ لمبائی میں)	۸۰
صاف کرنے کے مصالحہ کا بکس	۴
فلم کی مرمت کرنے کے آلات	۱۵
فلم جوڑنے کا سیمنٹ	۸
کل	[illegible]

مزید روپیہ صرف کرکے فلموں کی تعداد بڑھائی جاسکتی ہے۔ قصبات اور چھوٹے چھوٹے شہروں، مدارس وغیرہ کی عمارتیں تماشا دکھانے کے لیے مفت حاصل کی جاسکتی ہیں۔ اگر چار آنے کا ٹکٹ اور سو تماشائیوں کی تعداد فرض کی جائے تو ۲۵ روپے روزانہ کی آمدنی ہوگی۔ اس رقم میں سے مصارف اور ناغوں کو نکال کر کہا جاسکتا ہے کہ ایک کام کرنے والا تین ساڑھے تین سو روپے ماہوار بآسانی کما سکتا ہے۔

فوٹوگرافی

اس کام میں صرف دو ڈھائی سو روپے کے سرمایہ سے ایک شخص تین چار سو روپے ماہوار پیدا کرسکتا ہے لیکن فوٹوگرافی کا قدیم طریقہ قابل پسند نہیں۔ اس مقصد کے لیے ایک نئی مشین جو

"ون منٹ پوسٹ کارڈ فوٹو گرافی" کے نام سے جیکا گو فیرو ٹائپ کمپنی امریکہ نے ایجاد کی ہے استعمال کرنی چاہیے۔ یہ کمپنی ہندوستان میں "مسرز ای۔ ایم سالومن اینڈ کمپنی نمبر ۳ کنڈر ڈین لین کلکتہ" سے مل سکتی ہے۔ یہ مشین ایک منٹ میں دو فوٹو پوسٹ کارڈ سائز کے تیار کرتی ہے۔ یہ مشین حاصل کرکے فوٹوگرافر کو دیہات اور قصبات کا دورہ کرنا چاہیے۔ چونکہ فوٹو لینے میں وقت اور صرفہ بہت کم درکار ہوتا ہے اس لیے کم سے کم اجرت میں ایک فوٹو تیار کرکے دیا جا سکتا ہے اگر کم از کم چار آنے فی تصویر کے حساب سے اجرت لی جائے تو ایک فوٹوگرافر کو روزانہ بیس سے سو تک گاہک مل سکتے ہیں جسکے یہ معنی ہیں کہ روزانہ دس بیس روپیے کی آمدنی ہوسکتی ہے اور اس رقم میں سے مصارف نکالکر ہر مہینہ تین چار سو روپیہ خالص منافع بچ سکتا ہے۔

تیل نکالنے کی ایک نئی صورت

ہندوستان میں بہت سے ایسے میوے ہیں جن کی گٹھلیوں میں روغن دار مغز ہوتا ہے۔ لیکن یہ گٹھلیاں بے پروائی کے ساتھ پھینکدی جاتی ہیں۔ اگر ان گٹھلیوں کو جمع کیا جائے اور غربا کو خفیف اجرت دیکر ان کو فراہم کرلیا جائے تو صدہا من تیل کی مقدار حاصل کی جاسکتی ہے۔ یہ تیل مختلف کاموں اور خاصکر جلانے کے کام میں بخوبی آسکتا ہے اور غالباً بہت ارزاں ثابت ہوگا۔ کٹیا، تلی، بھنگ کے بیج اور اسی طرح کے چند اور جنگلی اور خود رو درخت ہیں جن کے بیج میں بہت زیادہ تیل ہوتا ہے۔ ان بیجوں کو فراہم کرکے جو معمولی صرفہ میں ممکن ہے۔ اگر کولھو کے ذریعہ سے تیل نکالا جائے تو تیل کی ایک بڑی مقدار مختلف کاموں کے لیے حاصل ہوسکتی ہے اور اس طرح کافی روپیہ کمایا جاسکتا ہے۔

ترکاریوں کی کاشت

ترکاریاں بونے کا کام پانچ سو روپیے کے سرمایہ سے انجام دیا جاسکتا ہے اس مقصد سے دس بیگہ زمین حاصل کرلی جائے۔ زمین کے ایک طرف ایک چھپر ڈال لیا جائے جو مالی کے

رہنے اور ایک دفتر کی ضرورتوں کے لیے کافی ہو۔ اس زمین کا سالانہ لگان ۶۰ روپیے سے ۸۰ روپیے تک ہوگا۔ اور چھپر کی تیاری میں پچاس روپیے صرف ہوں گے۔ ان ابتدائی ضروریات میں زیادہ سے زیادہ دو سو روپیے صرف ہونگے۔ اگر اچھی طرح کام کیا گیا تو فی بیگہ سو روپیے کی آمدنی ہوگی یعنی ایک سال میں ایک ہزار روپیے کی۔ اس میں سے چار سو روپیے نکالکر جو خرچ ہونگے چھ سو روپیے کی رقم بچتی ہے۔

آئینہ سازی

آئینہ بنانے کا کام سو روپیے یا اس سے بھی کچھ کم میں شروع کیا جاسکتا ہے اور ایک محنتی ہوشیار آدمی دن بھر کی محنت میں ڈیڑھ دو روپیے کما سکتا ہے۔ قلعی کرنے کی ترکیب اور سلوشنوں کے نسخے بہت تھوڑی کوشش میں معلوم کیے جاسکتے ہیں۔

کانچ کی اشیا جوڑنا

اس کام میں سو روپیے سے زیادہ سرمایہ درکار نہیں ہے کام کرنے والے کو چاہیے کہ یا تو وہ کانچ کی ٹوٹی ہوئی اشیا جوڑنے کا اشتہار دے یا جوڑنے کا مصالحہ فروخت کرے۔ مصالحہ کا نسخہ یہ ہے:-

پگھلایا ہوا سریش ۸ حصے۔ السی کا تیل ۴ حصے ان دونوں کو اچھی طرح ملالیا جائے مصالحہ تیار ہو جائیگا۔

(۲) پگھلا ہوا سریش ۴ حصے۔ وینس تارپین ایک حصہ، دونوں کو اچھی طرح ملالیا جائے پہلا مصالحہ لکڑی وغیرہ کو واصل کرنے اور جوڑنے میں کام دیگا۔ دوسرے مصالحہ سے کانچ کی اشیا جوڑی جاتی ہیں۔

ہندوستانی مصنوعات کی تجارت

ہندوستان میں اکثر امریکن اور یوروپین سیاح آتے رہتے ہیں اور وہ ہندوستان کی مخصوص مصنوعات مثلاً ہاتھی دانت، صندل اور سونے چاندی کی بنی ہوئی اشیاء کو بہت شوق سے خریدا کرتے ہیں، اگر کوئی شخص ہندوستان کی ایسی مصنوعات یکجا کر کے مختلف ہوٹلوں بنگلوں اور یوروپین کوارٹروں میں گشت کرے تو یقیناً کافی فائدہ اُٹھا سکتا ہے۔

ولایتی پانی

ولایتی پانی بنانے کا کام تھوڑے سرمایہ میں ہو سکتا ہے، اور کام سلیقہ کے ساتھ کیا جائے تو کافی فائدہ اُٹھایا جا سکتا ہے۔ بڑے بڑے شہروں میں ایسی صدہا مثالیں موجود ہیں کہ لوگ ولایتی پانی کے بنانے اور بیچنے سے دولتمند ہو گئے۔ اگر ولایتی پانی میں بعض مناسب اشیا اضافہ کر کے اُسے ہندوستانی مذاق کے مطابق بنایا جائے تو غالباً تجارت اور زیادہ مفید ہو سکتی ہے۔

جہازوں پر پھیری

بمبئی، کلکتہ اور کراچی وغیرہ میں جہاز آکر ٹھیرتے ہیں۔ جہاز کے بعض مسافروں، ملاحوں اور افسروں کو بعض اوقات کثرت کار یا قلت وقت کے باعث اتنی فرصت نہیں ہوتی کہ وہ جہاز سے اُتر کر شہر میں جائیں اور اپنی ضروریات کی اشیاء خرید کریں پس اگر کوئی شخص ضروری سامان اور قیمتی اشیاء ایک مزدور پر بار کر کے جہازوں پر چلا جایا کرے تو کم از کم ۵۰ فیصدی منافع پر مال فروخت ہو سکتا ہے۔ کیونکہ جہاز والے نہایت ضرورتمند ہوتے ہیں، ریل کے مسافروں کی طرح ان کو اس کا موقع نہیں ہوتا کہ گھنٹہ دو گھنٹہ کے بعد دوسرے اسٹیشن سے چیز خرید لینگے چنانچہ یہ لوگ زیادہ سے زیادہ قیمت دیکر اپنی ضرورت کی چیزیں مول لینا پسند کریں گے۔

اور تاجر اس غیر معمولی نفع کی بدولت چند روز میں مالا مال ہو جائیگا لیکن کام شروع کرنے سے پہلے پورٹ ٹرسٹ آفس سے اجازت حاصل کر لینی چاہیے۔

وارنش

اگر کوئی شخص لکڑی اور لوہے کی مختلف وارنش اچھی طرح بنا سکے تو یقیناً اُس کا تیار کیا ہوا مال بکتا رہیگا۔ ولایت میں مختلف قسم کے رنگ وارنشوں میں ملا کر لاکھوں روپے کے بکتے ہیں اور لوگ اُنہیں فرنیچر وغیرہ رنگنے میں استعمال کرتے ہیں۔

مطبع کی سیاہی

اگر مطبع کی سیاہی عمدہ قسم کی تیار کی جائے تو ایک بڑا کارخانہ قائم ہو سکتا ہے۔ سیاہی پیسنے کی مشین کچھ زیادہ قیمت کو نہیں آتی اور تھوڑے سرمایہ سے کام شروع کیا جا سکتا ہے۔

کھاد

کھاد زراعت کے لیئے ایک ضروری شے ہے، اس میں شک نہیں کہ ابھی ہمارے ملک کے کسان کھاد کی اصلی قیمت سے واقف نہیں ورنہ وہ اُپلے نہ جلایا کریں اور کروڑوں من مواشی کی ہڈیاں جو کھاد کے حق میں اکسیر کا حکم رکھتی ہیں مفت یورپ کو نہ جانے دیں۔ تاہم معدنی اور نباتی اشیا کی کھاد تیار کرنے کا کام اگر کوئی شخص شروع کرے تو سرکاری اور پرائیویٹ باغوں اور کھیتوں میں اُس کے صرف کی مناسب صورتیں نکل سکتی ہیں، اور کاروبار کرنے والے کو معقول منافع ہو سکتا ہے۔

پروں کے تکیے

اگرچہ بگلوں وغیرہ کے پر تو اب بھی معقول قیمت پر یورپ روانہ ہوتے ہیں لیکن اُن لاکھوں

بلکہ کروڑوں مرغیوں اور بطوں کے پروں کی کچھ قدر نہیں کی جاتی جو ہندوستان میں کھائی جاتی ہیں لوگ ان پروں کو جمع کر کے تکیے کیوں نہ تیار کیا کریں۔ اس طرح کے تکیوں اور گدوں کو جلد رواج حاصل ہو سکتا ہے، اور انگریز تو اس وقت بھی انہیں مناسب قیمتوں پر خریدنے کیلیے تیار ہوں گے۔

رسّیاں اور ڈوریاں

باندھ، رسیاں اور ڈوریاں بٹنے کی مشین بھی بہت تھوڑے داموں میں آتی ہے اور معمولی سرمایہ سے کام شروع کیا جا سکتا ہے۔ لوگوں کو اس کاروبار سے فائدہ اُٹھانا چاہیے۔

لفافے

لفافے بنانے کی مشین چھ سات سو روپے میں آسکتی ہے، اور ایک دن میں کئی ہزار لفافے کٹ کر، مڑ کر اور گوند لگ کر تیار ہو جاتے ہیں۔ لفافے اسٹیشنری کا ایک اہم جز ہیں۔ عمدہ اور سستے لفافے بہت جلد کاروبار کی وسعت اور ترقی کا باعث ہو سکتے ہیں۔ لفافے کی مشین کا بنانا بھی دشوار نہیں اور شاید دو ڈھائی سو روپے میں ہندوستانی کاریگر بھی اُسے تیار کر سکتے ہیں۔

نِب

نب بنانا ایک آسان کام ہے۔ نِب بنانے کی مشین عموماً چھ سات سو روپے میں آجاتی ہے۔ یہ مشین بہت سہل قسم کی ہے لیکن نب بنانے کے لیے پہلے لوہے کے پتروں میں خاص لچک پیدا کرنی چاہیے، پیتل کے نب بھی لوہے کی طرح بن سکتے ہیں، یہ سب کام تجربہ اور مشق کے سامنے کچھ مشکل نہیں۔

سوئیاں اور پنیں

سوئیاں بنانے کی مشین بھی کچھ زیادہ قیمت کی نہیں ہے، سوئی کے تاریں بھی حسا ص

قسم کی پچک رکھنی پڑتی ہے اور تجربہ سب کچھ سکھا دیتا ہے۔

سگرٹ

سگرٹ بنانے کی چھوٹی چھوٹی مشینیں عموماً پندرہ بیس روپے میں آتی ہیں۔ ان کا کام یہ ہے کہ تراشے ہوئے تمباکو کے گرد باریک کاغذ لپیٹ کر سگرٹ بنائیں۔ مصر میں کم عمر لڑکے ان مشینوں سے کام کرتے ہیں، چونکہ سگرٹ اور تمباکو کے محصول میں فرق ہے پس ارزاں قیمت پر عمدہ تمباکو لیکر ان مشینوں کی مدد سے اگر سگرٹ تیار کیے جائیں تو کافی منافع ہو سکتا ہے۔

موزہ

موزہ بنانے کی مشینیں ہندوستان میں عام طور پر رائج ہیں چند مشینیں کھول دینے اور سلیقہ کے ساتھ کام کرنے پر کارخانہ دار کو معقول منافع ہو سکتا ہے۔

بنیان

بنیان بنانے کی مشینیں ہندوستان میں بکثرت رائج نہیں ہیں جسکی وجہ غالباً یہ ہوگی کہ آسٹریا اور جرمنی کی تیار کردہ بنیانیں نہایت ارزاں دستیاب ہوتی تھیں۔ لیکن اب چونکہ جنگ نے حالات بدل دیے ہیں اس لیے بنیان کی مشینوں سے بھی فائدہ اُٹھایا جا سکتا ہے، علاوہ بریں ہندوستان میں جو مال تیار ہوگا وہ اپنی پائداری اور مضبوطی کے لحاظ سے خاص قبولیت حاصل کرے گا۔

گلوبند

سستے رنگین گلوبند جو علی العموم استعمال ہوتے ہیں لاکھوں روپے کے ہندوستان میں جرمنی سے آتے ہیں ان کی مشین بھی کچھ زیادہ گراں نہیں ہوتی۔

اسکرو

اسکرو (یعنی بوتل سے کاگ نکالنے کا آلہ) بنانے کی مشین بھی سات آٹھ سو روپے سے زیادہ قیمت کی نہیں ہوتی۔ یہ مشین ایک منٹ میں پانچ اسکرو تیار کرتی ہے، اور یقیناً مفید و کارآمد ہے۔

برقی کال بل

بیٹری بنانا کوئی مشکل کام نہیں، ذرا سی توجہ سے ہر ہوشیار خواندہ آدمی ایک معمولی یا خشک یا تر بیٹری بنا سکتا ہے اور کال بل کا اگر لکڑی اور پیتل کا کام خود بنا لے یا بنوا لے اور ریشم میں لپٹے ہوئے تار ولایت کے بنے ہوئے خرید لے تو ایک قیمتی آلہ بن سکتا ہے اور اسکی فروخت سے فائدہ اُٹھایا جا سکتا ہے۔

جوتے کی سیاہی

یہ سیاہی ہزاروں روپے کی ولایت سے آتی ہے محنت اور تجربہ سے عمدہ سیاہی تیار کر لینا دشوار نہیں، انگلستان میں جوتے کی سیاہی کا ایک مشہور کارخانہ ہے جو لاکھوں روپے کی سیاہی فروخت کرتا ہے، اس کارخانہ کے مالک نے ایک پیاسے سپاہی کو پانی پلایا تھا جس کی شکرگزاری میں سپاہی نے اُسے سیاہی کا نسخہ بتا دیا۔

ربڑ کی مُہریں

یہ بہت سہل کام ہے کسی قیمتی مشین کی ضرورت نہیں ہے۔ مصالحہ ولایتی ملتا ہے اور کسی جاننے والے سے دو چار دن میں کام سیکھا جا سکتا ہے۔

ملمع سازی

امریکہ میں ایک مشین ایجاد ہوئی ہے جس میں سونے چاندی کی بجائے خاص خاص دھاتیں استعمال ہوتی ہیں۔ مشین کی قیمت ڈیڑھ سو سے زیادہ نہیں ہے۔ کام اس قدر آسان ہے کہ ہر شخص ایک دفعہ دیکھکر شروع کر سکتا ہے۔

تالے

اگر کوئی لوہار یا کوئی اور سمجھدار شخص تالوں سے دلچسپی رکھتا ہو اور اُن کے لیو ر بنانے میں اُسے وقت پیدا ہو تو وہ اس کام میں بہت کچھ کما سکتا ہے اور کوشش کرنے پر ولایت کیطرح تالے تیار کر سکتا ہے۔

مختلف آسان حرفتیں اور تجارتیں

(۱) تصاویر اور نقشوں میں رنگ بھرنا

(۲) تصاویر اور نقشوں کے چوکھٹے بنانا

(۳) مشین سے یا دام وغیرہ کا تیل نکالنا۔

(۴) ایرانی اور دوسری طرح کی ٹوپیاں بنانا۔

(۵) جالی کاڑھنا۔

(۶) جام، اچار، مربّے اور چٹنی بنانا۔

(۷) جلد سازی۔

(۸) جوتے کے پتوں پر کارچوبی۔

(۹) چوڑیاں بنانا۔

(۱۰) کپڑے پر بیل بوٹے چھاپنا اور کاڑھنا۔

(۱۱) دانت بنانا۔

(۱۲) دستانے بُننا۔

(۱۳) ڈبل روٹی، بسکٹ اور کیک بنانا

(۱۴) دودھ دہی بیچنے کے لیے گائے بھینس پالنا۔

(۱۵) رنگسازی۔

(۱۶) روشنائی بنانا

(۱۷) ریشم کے کیڑے پالنا۔

(۱۸) شال دوزی، رفوگری۔

(۱۹) شہد کی مکھیاں پالنا۔

(۲۰) صابون بنانا۔

(۲۱) کمربند بُننا۔ زیوات کا بننا وغیرہ

(۲۲) کاپی نویسی

(۲۳) کاغذ کے پنکھے، پھول اور گلدستے بنانا۔

(۲۴) زردوزی اور لیس بنانا۔

(۲۵) کھلونے (گڑیاں وغیرہ) بنانا۔

(۲۶) گھڑی سازی

(۲۷) فیتہ، لیمپ کی بتیاں، نواڑ بُننا

(۲۸) رنگریزی۔

۱۴

ہندوستان کی تجارتی اور حرفتی اشیا

ذیل میں ہندوستان کی خام پیداوار، مصنوعات، درآمد، برآمد اور کارخانوں کی تفصیل درج کیجاتی ہے ان کے علاوہ ملک میں اور بھی صدہا اشیا پیدا ہوتی ہیں اور صدہا حرفتوں کا رواج ہے۔

اشیائے خوردنی

چھالیا: سیلون۔ آبنائے کی بستیوں۔ جاوا اور چین سے درآمد ہوتی ہے۔

بسکٹ: بسکٹ اور کیک ہندوستان میں بکثرت بنتے ہیں، پھر بھی یورپ سے درآمد ہوتی ہے۔

سگار اور سگرٹ: ہندوستان میں بکثرت تیار ہونے لگے ہیں لیکن درآمد کی مقدار روز بروز بڑھ رہی ہے۔

کافی: میسور، منگلور، کالیکٹ، تیلیچری، کوئمبتور میں پیدا ہوتی ہے اور ممالکِ متحدہ برطانیہ فرانس، عرب، ایشیائی ٹرکی اور آسٹریلیا کو بھیجی جاتی ہے۔

پیاز: ہر صوبہ میں بکثرت پیدا ہوتی ہے اور ممالکِ غیر کو بھی بھیجی جاتی ہے۔

نمک: ہندوستان میں کئی جگہ کثرت سے پیدا ہوتا ہے اور بیرونجات سے بھی منگایا جاتا ہے۔

شکر: بکثرت تیار ہوتی ہے اور ممالکِ غیر سے بھی بڑے پیمانہ پر درآمد ہوتی ہے۔

چائے: آسام، بنگال، مدراس، ٹراونکور، صوبہ جات متحدہ، پنجاب، برما اور بہار و اُڑیسہ میں بڑے پیمانہ پر کاشت ہوتی ہے۔

تمباکو:- جنوبی و شمالی بنگال، جنوبی ہند اور برہما تمباکو کی کاشت کے مرکز ہیں، خام تمباکو کی برآمد اور سگار و سگریٹ کے تمباکو کی درآمد ہوتی ہے۔ مدراس و رنگون بھی تجارتی مرکز ہیں۔

گیہوں:- ہندوستان میں ساری دنیا کی پیداوار کا دسواں حصہ پیدا ہوتا ہے۔ برآمد زیادہ ہوتی ہے اور درآمد بھی کی جاتی ہے۔

مختلف لوازم زندگی

قالین:- ہندوستان میں اکثر مقامات میں سوتی اور اونی قالین بنائے جاتے ہیں، امرتسر اور مرزاپور کے قالین خاص طور پر مشہور ہیں، ایران، جاپان اور ممالک متحدہ برطانیہ سے بھی درآمد ہوتی ہے۔

فرنیچر:- ہندوستان میں فرنیچر بکثرت تیار ہوتا ہے۔ ممالک غیر سے درآمد کم ہو رہی ہے۔

چٹائی:- ہندوستان میں چٹائی بنانے کا کام بڑے پیمانہ پر ہوتا ہے اور ممالک غیر میں بکثرت درآمد ہوتی ہے۔

ریشم:- میسور، بنگال، کشمیر اور آسام میں پیدا ہوتا ہے، خام ریشم ممالکِ غیر کو جاتا ہے اور تیار شدہ ریشم ہندوستان میں آتا ہے۔

شراب

بیر شراب:- ہندوستان میں کوئی کارخانہ نہیں، برطانیہ، جاپان اور ہالینڈ سے آتی ہے لیکن دیسی شراب کے اکثر کارخانے ہیں۔

سامان بساط خانہ

ایلومینیم کے ظروف:- بمبئی، مدراس اور کلکتہ میں بکثرت بنتے ہیں اور یورپ وغیرہ سے بھی آتے ہیں۔

برش :- اتنی تعداد میں تیار نہیں ہوتے کہ برآمد ہو بلکہ ممالکِ غیر سے درآمد ہوتی ہے۔

موم بتی :- کلکتہ، رنگون، مدراس، میسور اور بڑودہ میں بنائی جاتی ہے، لیکن برھما سے آمد زیادہ ہوتی ہے اور ممالکِ غیر سے بھی آتی ہے۔

گھڑیاں :- ہندوستان میں کوئی کارخانہ نہیں، ممالکِ متحدۂ برطانیہ، امریکہ، جاپان، اور سویزرلینڈ سے زیادہ تر منگائی جاتی ہیں۔

شیشہ آلات :- ہندوستان میں کانچ کے کارخانے کم ہیں اور ضروریات کا انحصار درآمد پر ہے۔ مصنوعات زیادہ تر ممالکِ متحدۂ برطانیہ، بلجیم، فرانس، اٹلی، اور جاپان سے منگائی جاتی ہیں۔

ہاتھی دانت کی مصنوعات :- ہاتھی دانت کے کھلونے اور دیگر اشیا، دہلی، آگرہ مرشدآباد، ٹراونکور، میسور اور مولمین میں بنتی ہیں۔

دیاسلائی :- ہندوستان میں بھی بنتی ہے، لیکن زیادہ تر جاپان، ناروے، سویڈن اور بلجیم سے آتی ہے۔

ٹیوب اور ٹائر :- زیادہ تر ممالکِ متحدۂ برطانیہ اور امریکہ سے آتے ہیں۔

چمڑا

بوٹ اینڈ شوز :- ہندوستان میں بکثرت بنتے ہیں اور ممالکِ غیر سے بھی درآمد ہوتی ہے۔

زین وساز :- گھوڑوں کے زین وساز اور دیگر چرمی اشیا ہندوستان میں کثرت سے تیار ہوتی ہیں۔

کھال اور چمڑا :- کھال اور چمڑے کے تجارتی مرکز مختلف حصص ملک میں شامل ہیں۔

حرفتی اشیا

خشک شدہ خون :- اس سے مصنوعی پالش (کھات) بنائی جاتی ہے اور سیلون میں بکثرت

صرف ہوتا ہے۔

ہڈی اور ہڈی کا آٹا:۔ ہندوستان سے بکثرت ممالکِ غیر کو جاتی ہے اور دس بارہ ملیں ہڈی پیسنے کا کام کرتی ہیں۔

سؤر کے بال:۔ برش بنانے کے لیے ممالکِ غیر کو برآمد ہوتی ہے، زیادہ تر صوبجاتِ متحدہ سے حاصل ہوتے ہیں ہندوستان میں بھی برش کے چند کارخانے ہیں۔

بید:۔ زیادہ تر جنوبی ہند میں پیدا ہوتا ہے۔ درآمد بہت کم ہوتی ہے۔

ارنڈی اور انڈی کا تیل:۔ مدراس، بمبئی، حیدرآباد۔ صوبجاتِ متوسط میں بکثرت ہے، بنگال اور صوبجاتِ متحدہ میں بھی بڑے پیمانہ پر کاشت ہوتی ہے۔ کلکتہ اور کانپور کی انڈی کے بہ نسبت جنوبی ہند کی انڈی میں جس کا دانہ چھوٹا ہوتا ہے زیادہ تیل نکلتا ہے۔ ممالک متحدۂ برطانیہ، اٹلی، فرانس اور امریکہ کو خاص طور پر جایا کرتی ہے۔

کوئلہ:۔ سب سے بڑی کانیں رانی گنج (بنگال) جھریا (بہار) میں ہیں ان کے بعد سنگاریني (حیدرآباد) وردھا اور پنچ (صوبجات متوسطہ) اومریا (ریاست ریوا) ترتیری (آسام) جہلم (پنجاب) کی کانیں ہیں۔

روئی:۔ امریکہ کے بعد ہندوستان کا نمبر ہے، اور ساری دنیا میں ہندوستان کی روئی منگائی جاتی ہے۔ بمبئی میں ۹۸ کلکتہ میں ۲۰ اور مدراس میں ۸ کاٹن ملیں ہیں، چند کارخانے ہندوستان کے دیگر صوبجات میں بھی قائم ہیں۔

جوٹ:۔ پہلے خام جوٹ ممالکِ غیر کو جاتا تھا، اب چونکہ خود ہندوستان میں بکثرت کارخانے قائم ہوگئے ہیں اس لیے پیداوار کا بڑا حصہ یہیں خرچ ہوتا ہے۔ جوٹ کی پیداوار بنگال میں ہوتی ہے اور اس لیے تمام جوٹ ملیں کلکتہ کے قریب قائم کی گئی ہیں۔

السی:۔ صوبجات متوسط و برار، صوبجات متحدہ، بہار و اڑیسہ، بنگال، بمبئی اور پنجاب میں بکثرت پیدا ہوتی ہے۔ السی اور اس کا تیل اور کھلی ممالک متحدہ برطانیہ، فرانس، اسپین، اٹلی، امریکہ

اور آسٹریا میں منگائی جاتی ہے۔

تلہن:۔ ارنڈی، کھوپرا، بنولہ، السی، سرسوں اور خشخاش کی برآمد ممالکِ غیر کو ہوتی ہے۔

پٹرولیم:۔ برھما میں پیدا ہوتا ہے۔ اور ممالکِ غیر سے بھی منگایا جاتا ہے۔

ربر:۔ مدراس اور برھما میں کبثرت پیدا ہوتی ہے اور ممالکِ غیر کو بھیجی جاتی ہے۔

صندل:۔ میسور، کوئمبتور اور سالم میں زیادہ پیدا ہوتا ہے، میسور میں صندل کا تیل نکالنے کے دو کارخانے بھی قائم ہیں، صندل ہندوستان میں بکثرت خرچ ہوتا ہے اور ممالکِ غیر کو بھی بھیجا جاتا ہے۔

لکڑی:۔ ہندوستان میں تقریباً ڈھائی لاکھ مربع میل جنگلات کا رقبہ ہے اس میں سے صرف ایک لاکھ مربع میل زیرِ انتظام ہے۔ سالانہ برآورد تقریباً ۵ لاکھ ٹن ہے۔ لکڑی کی بڑی مقدار ممالکِ غیر کو بھی جاتی ہے۔

وولف رام:۔ برھما کی کانوں سے برآمد ہوتا ہے اور زیادہ تر ممالکِ متحدہ برطانیہ میں بھیجا جاتا ہے۔

اون:۔ ہندوستان کا اون ممالکِ غیر کے اون کی طرح بازار میں بہتر نہیں سمجھا جاتا اور زیادہ تر قالین وغیرہ کی تیاری میں صرف ہوتا ہے۔ ممالکِ متحدہ برطانیہ کو برآمد ہوتی ہے، ہندوستان میں عمدہ اون ممالکِ متحدہ برطانیہ، آسٹریلیا، ٹرکی، مسقط اور ایران سے آتا ہے۔

معدنی اشیا

تانبا:۔ تانبے کی کانوں سے کماحقہٗ فائدہ نہیں اٹھایا جاتا۔ صرف چھوٹا ناگپور کی مشہور کان میں کام ہو رہا ہے اس وجہ سے تانبے کی درآمد بھی ہوتی ہے۔

سونا:۔ سونے کی برآورد میں ہندوستان کا ساتواں نمبر ہے۔ سونے کی کانیں میسور، حیدرآباد دکن، اننتاپور، مدراس، برھما اور بعض دیگر صوبجاتِ ہند میں ہیں۔ کولار گولڈ فیلڈس سب سے بڑی اور مشہور کان ہے۔

سیسہ:- بحالتِ موجودہ صرف برھما کی ایک کان سے سیسہ نکالا جاتا ہے۔

ابرق:- دنیا کی مجموعی برآورد میں نصف سے زیادہ ابرق ہندوستان میں پیدا ہوتی ہے۔ ملک میں کم صرف ہوتی ہے اور زیادہ تر ممالک متحدہ برطانیہ اور امریکہ کو بھیجی جاتی ہے۔

چاندی:- بالائی برھما کی ریاست شان سے چاندی کی برآورد ہوتی ہے، لیکن ہندوستان کے لیے جہاں دنیا بھر سے زیادہ چاندی خرچ ہوتی ہے یہ مقدار کافی نہیں، اور اِس لیے ممالکِ غیر سے درآمد ہوتی ہے۔

ٹین:- برھما میں پیدا ہوتا ہے اور ممالکِ غیر کو بھیجا جاتا ہے۔

ادویّہ

پھٹکری:- پہلے ہندوستان میں بکثرت تیار ہوتی تھی، لیکن اب ممالکِ غیر سے ارزاں قیمت پر ملنے کی وجہ سے یہاں تیار نہیں کی جاتی۔

بادام:- ایران، ایشیائی ٹرکی اور اٹلی سے آتا ہے۔

سلفٹ آف ایمونیا:- ہندوستان میں تین چار ہزار ٹن سالانہ تیار ہوتا ہے، جاوا میں شکر کے کارخانوں کے لیے اسکی برآمد ہوتی ہے۔

کافور:- ابنائے کی بستیوں اور جاپان سے آتا ہے۔

سنکونا:- نیلگری، مالابار، اور دارجیلنگ میں بکثرت کاشت ہوتی ہے، اور ممالکِ غیر میں منگایا جاتا ہے۔

افیون:- ہندوستان میں جو افیون پیدا ہوتی ہے اُس کا بیشتر حصہ، مشرقِ اقصٰے، چین جاپان اور آبنائے کی بستیوں کو بھیجا جاتا ہے۔ کچھ مقدار امریکہ اور ممالک متحدہ برطانیہ کو بھی جاتی ہے۔

مرچ:- ہندوستان سے یورپ میں عرصۂ دراز سے درآمد ہوتی ہے۔

سنا:- مشہور دوا ہے، تنا ولی میں زیادہ پیدا ہوتی ہے اور بہت بہتر سمجھی جاتی ہے ممالک متحدہ

برطانیہ، امریکہ اور فرانس کو درآمد ہوتی ہے۔

مشینری

آلات کشاورزی:۔ یورپ و امریکہ سے درآمد ہوتی ہے۔

بائسکل:۔ ہندوستان میں کوئی کارخانہ نہیں۔

بائلر:۔ ہندوستان میں کوئی کارخانہ نہیں۔

مشینری:۔ ہندوستان میں مشینری تیار نہیں ہوتی اور ہر قسم کی مشین ممالکِ غیر سے منگائی جاتی ہے۔

موٹر کار:۔ ممالکِ متحدہ، برطانیہ، فرانس، اٹلی، اور امریکہ سے درآمد ہوتی ہے۔

متفرقات

مواشی:۔ گائے، بیل، بکری اور بھیڑ کی برآمد ہندوستان سے روز افزوں ترقی کر رہی ہے۔

اسلحہ:۔ ہندوستان میں اسلحہ کا کوئی کارخانہ نہیں اور ممالکِ غیر کو برآمد ہوتی ہے۔ چھرا، گولی کارتوس، بارود اور اسلحہ یورپ وغیرہ سے آتے ہیں۔

سیمنٹ:۔ ہندوستان میں سیمنٹ تیار ہوتا ہے۔ لیکن ضرورت سے کم، اور اس لیے ممالک متحدہ برطانیہ، چین، اور جاپان سے منگایا جاتا ہے۔

حرفتوں میں کام آنے والے مصالحے:۔ تیزاب۔ پھٹکری۔ ایمونیا۔ زنگار۔ سجی، سوڈا، میگنیشیم، پٹاسیم وغیرہ اشیا اگرچہ ہندوستان میں تیار کی جاتی ہیں لیکن پھر بھی ممالکِ غیر سے بکثرت درآمد ہوتی ہے۔

سامان رنگسازی:۔ ممالک متحدہ برطانیہ، جاپان اور امریکہ سے زیادہ تر درآمد ہوتی ہے۔

کارخانے

پیپر ملیں:۔ بمبئی، بنگال، مدراس، راجپوتانہ اور صوبجات متحدہ میں قائم ہیں۔

پنسل کے کارخانے:۔ کلکتہ، بمبئی، گوجرانوالہ، اجمیر اور علیگڑھ میں قائم ہیں۔

ٹینریاں:۔ ٹینریاں یعنی چمڑے کی دباغت کے کارخانے، بمبئی، کلکتہ، کراچی، مدراس، بردوان، رانی گنج، کٹک، بلگام۔ دھارادی، بھارادی، گودھرا نیداد، نواسری ستارا، جبل پور، سکندر آباد، بنگلور، برھامپور، کوئمبتور، ایلور، نیلگری، پلاورم۔ رانی پیٹ، تانجور، تریچور، انبالہ، لاہور، بھوپال، گوالیار، رپوا، اُمریا، کانپور، گورکھپور اور پرتاب گڈھ میں قائم ہیں۔



۱۵

یورپ وامریکہ کی تجارتی و حرفتی اشیا

ذیل میں یورپ وامریکہ کی خام پیداوار، مصنوعات اور درآمد و برآمد کی تفصیل درج کیجاتی ہے، مفصلۂ ذیل اشیا کے علاوہ اور بھی صدہا چیزیں ہیں جو پیدا ہوتی ہیں یا بنائی جاتی ہیں اور مختلف حصص عالم میں اُن کی درآمد ہوتی ہے۔

اشیائے خوردنی

اراروٹ:- یہ ایک پودہ کی جڑوں کا آٹا ہے، برازیل۔ غرب الہند، ہندوستان اور آسٹریلیا میں پیدا ہوتا ہے۔

مکھن:- کم وبیش ہر جگہ ملتا ہے، انگلستان میں زیادہ تر ڈنمارک، روس، نارمنڈی، ہالینڈ، نیوزیلینڈ، سویڈن، اور کنیڈا سے آتا ہے۔

کوکو:- غرب الہند نیوگراناڈا، برازیل، کاراکس وغیرہ میں پیدا ہوتی ہے۔

پنیر:- انگلستان، چیشائر وغیرہ میں بکثرت تیار کیا جاتا ہے۔ نیز کنیڈا امریکہ۔ ہالینڈ اٹلی۔ فرانس اور بلجیم سے بڑے پیمانہ پر منگایا جاتا ہے۔

کافی:- برازیل۔ کولمبیا۔ جنوبی ریاستہائے امریکہ۔ برطانوی علاقہ جات شرق الہند و غرب الہند میں پیدا ہوتی ہے۔ بہترین کافی عرب میں پیدا ہوتی ہے۔ لیکن برازیل سے بہت زیادہ مقدار میں اس کی درآمد ہوتی ہے۔

کھجور:۔ ٹرکی، مغربی ایشیا، شمالی افریقہ، اور عرب میں بکثرت پیدا ہوتی ہے۔ انگلستان وغیرہ میں اسکندریہ اور ٹیونس سے منگائی جاتی ہے۔

انڈے:۔ روس، ڈنمارک، جرمنی، بلجیم اور فرانس تجارتی مرکز ہیں اور ان ممالک سے انگلستان وغیرہ میں درآمد ہوتی ہے۔

انجیر:۔ جنوبی یورپ اور شمالی افریقہ سے آتے ہیں لیکن بہترین انجیر ٹرکی اور یونان میں پیدا ہوتے ہیں۔

گیہوں کا آٹا:۔ امریکہ، فرانس، اور آسٹریا سے، انگلستان و ویلز میں درآمد ہوتی ہے

شہد:۔ انگلستان میں شہد بہت پیدا ہوتا ہے اور برطانوی غرب الہند سے بھی درآمد ہوتی ہے۔

زیتون:۔ جنوبی ممالک یورپ اور شمالی افریقہ میں پیدا ہوتا ہے۔

پیاز:۔ تقریباً ہر حصۂ دنیا میں پیدا ہوتی ہے، اسپین اور پرتگال کی پیاز بہت عمدہ ہوتی ہے، اور انگلستان میں بڑے پیمانہ پر منگائی جاتی ہے۔ مصر اور ہالینڈ سے بھی آتی ہے۔

مرغیاں اور بطیں:۔ انگلستان میں مرغیوں، بطوں اور اسی طرح کی دوسری چڑیوں کی تجارت بڑے پیمانہ پر ہوتی ہے، اور ان کے انڈے، گوشت اور پر استعمال میں آتے ہیں روس، بلجیم، فرانس اور امریکہ سے بکثرت درآمد ہوتی ہے۔

سابو دانہ:۔ زیادہ تر آبنائے کی بستیوں سے آتا ہے۔

نمک:۔ اکثر ممالک میں پیدا ہوتا ہے۔ یورپ میں پولینڈ، اسپین، ہنگری کی کانیں خاص طور پر قابلِ ذکر ہیں۔ چیشائر کی کانیں بھی بہت وسیع ہیں۔

گنا:۔ شرق الہند، غرب الہند، ہندوستان، چین اور جنوبی امریکہ میں بھی اسکی کاشت زیادہ ہوتی ہے

شکر:۔ صاف شدہ شکر کی بڑی مقدار جرمنی سے اور کچھ ہالینڈ، فرانس اور آسٹریا سے آتی ہے۔ غیر صاف شدہ شکر بھی جرمنی سے آتی ہے، آسٹریا، بلجیم اور فرانس سے بھی منگائی

جاتی ہے۔

چائے:۔ چین و جاپان میں عرصہ دراز سے کاشت کی جاتی ہے، سیلون، چین، جاپان اور آسام چائے کی کاشت کے خاص مرکز ہیں۔ انگلستان میں چائے ہندوستان سیلون اور چین سے جاتی ہے۔

تمباکو:۔ بلا بنا ہوا تمباکو امریکہ اور ٹرکی سے بکثرت حاصل کیا جاتا ہے۔ سگار امریکہ سے اور سگرٹ مصر سے آتے ہیں۔ اس کے علاوہ تمام ممالکِ یورپ اور ہندوستان میں بھی تمباکو کی کاشت ہوتی ہے، اور کھانے پینے کا تمباکو تیار کیا جاتا ہے۔

مختلف لوازم زندگی

قالین:۔ قالین انگلستان۔ اسکاٹ لینڈ، ولٹن، اگجز منسٹر اور کیڈر منسٹر میں بکثرت تیار ہوتے ہیں، ٹرکی، ایران اور شرق الہند سے بھی درآمد ہوتی ہے، لیکن سب سے بڑا مرکز برطانیہ عظمیٰ ہے۔

مٹی کے برتن:۔ مٹی کے برتن انگلستان میں سب سے زیادہ بہتر بنائے جاتے ہیں، انگلستان میں جتنے برتن ممالکِ غیر سے آتے ہیں اُس کے چوگنے ممالکِ غیر کو جاتے ہیں، انگلستان کے بعد جرمنی کا نمبر ہے اور پھر فرانس کا۔

ساٹن:۔ مشہور ریشمی کپڑا ہے، لائنس، بیسنو اور فلمارنیس میں خاص طور پر تیار ہوتا ہے۔

شال:۔ کشمیر کی شال دنیا بھر میں مشہور اور مقبول ہے۔ تبت میں بھی بنائی جاتی ہے اور عمدہ ہوتی ہے۔ معمولی شال پنجاب میں بھی تیار ہوتی ہے، فرانس میں بمقام لائنس، پیرس اور نیمیس میں بنائی جاتی ہیں۔

ریشم:۔ ریشم کی پیداوار اور ریشمی کپڑے کی تیاری، چین، جاپان، ہندوستان، اٹلی، ٹرکی فرانس، ہالینڈ اور بلجیم میں بکثرت ہوتی ہے، انگلستان میں چین، ہندوستان، فرانس اور اٹلی سے منگایا جاتا ہے، اور کچھ مقدار جاپان اور ہالینڈ سے بھی آتی ہے۔

مخمل:۔ مخمل کے لیے پہلے اٹلی، جنیوا، فلارینس اور وینس مشہور تھے، اب فرانس اور انگلستان میں بھی بکثرت تیار کی جاتی ہے، ہالینڈ میں بھی بڑی مقدار تیار ہوتی ہے۔

شراب

بیر شراب:۔ برطانیہ کے مختلف حصص اور جرمنی میں تیار کی جاتی ہے، ایڈنبرہ کی بیر شراب مشہور ہے جس طرح لندن پورٹر اور ڈبلن اسٹاؤٹ کے لیے مخصوص ہے، بویریا اور وائنا کی شراب بھی نہایت عمدہ سمجھی جاتی ہے۔ انگلستان میں جرمنی اور ہالینڈ سے بیر شراب کی درآمد بڑے پیمانہ پہ ہوتی ہے۔

برانڈی:۔ بہترین برانڈی فرانس میں تیار ہوتی ہے اور وہیں سے دیگر ممالک میں جاتی ہے

رم شراب:۔ غرب الہند، فرانس اور ہالینڈ میں خاص طور پر بنتی ہے، انگلستان میں زیادہ تر گائنا سے آتی ہے۔ بہترین رم شراب جمیکا میں تیار ہوتی ہے۔

وسکی:۔ (شراب) آئرلینڈ اور اسکاٹ لینڈ میں بکثرت بنتی ہے، انگلستان میں بھی تیار کی جاتی ہے۔

انگوری شراب:۔ فرانس، اٹلی، اسپین، آسٹریا ہنگری، الجزائر، پرتگال، روس اور جرمنی میں تیار ہوتی ہے، فرانس سے برگنڈے، شامپین، کلاریٹ، اسپین سے شیری، امنلاڈو اور ملاگا پرتگال سے۔ پورٹ اور میڈیرا اٹلی سے۔ مرسلا آسٹریا سے اور ٹوکے جرمنی سے منگائی جاتی ہے۔

سامان بساط خانہ

کلاک اور ٹائم پیس:۔ انگلستان اور بالخصوص لندن میں وسیع پیمانہ پر اس کے کارخانے قائم ہیں۔ امریکہ اور بلجیم میں بھی بنتے ہیں۔

کانچ کی مصنوعات:۔ کانچ کی مختلف مصنوعات مثلاً کھانے پینے کے ظروف، بوتلیں، شیشیاں، چمنیاں، آئینے وغیرہ انگلستان میں بھی تیار ہوتی ہیں، لیکن بہت بڑی مقدار بلجیم، ہالینڈ اور جرمنی سے آتی ہیں، بوتلیں اور شیشیاں جرمنی، فرانس، ہالینڈ اور بلجیم میں بکثرت تیار ہوتی ہیں۔

دستانے:۔ چمڑے، پوستین، اون اور سوت کے لندن میں تیار کیے جاتے ہیں، لیکن پیرس اور گرینوبل بھی دستانوں کے مخصوص مرکز ہیں، جرمنی اور بلجیم میں بھی بکثرت تیار ہوتے ہیں۔

لیس:۔ لیس، فیتے، چین اور طرح طرح کی سوتی، اونی، اور ریشمی بیلیں نٹنگھم لیسسٹر اور ڈربی میں بنائی جاتی ہیں، بروسیلز کی لیس خاص طور پر مشہور ہے، فرانس، ہالینڈ اور بلجیم سے بھی لیسوں کی درآمد ہوتی ہے۔

دیاسلائی:۔ انگلستان اور خاصکر لندن میں بکثرت بنتی ہے، سویڈن، ناروے اور بلجیم سے بڑے پیمانہ پر برآمد ہوتی ہے۔

صابون:۔ تمام ممالکِ یورپ میں تیار ہوتا ہے، انگلستان میں بکثرت بنتا ہے، لیکن امریکہ سے بھی بڑی مقدار میں درآمد ہوتی ہے۔

گھڑیاں:۔ گھڑیوں کے بنانے میں لندن کو خاص امتیاز حاصل ہے، لیکن پیرس اور جنیوا بھی خاص مرکز ہیں، انگلستان میں فرانس، بلجیم، جرمنی، امریکہ اور سوئیزرلینڈ سے بکثرت درآمد ہوتی ہے۔

چمڑا

بوٹ اینڈ شوز:۔ سب جگہ تیار ہوتے ہیں۔ انگلستان میں امریکہ، فرانس، بلجیم اور ہالینڈ سے مال بکثرت آتا ہے۔

کھالیں:۔ یورپ میں کھالوں کی برآمد ہالینڈ، جنوبی امریکہ، چین، روس اور شرق الہند سے

بکثرت ہوتی ہے۔

بھیڑ کا چمڑا:۔ استراخان کا چمڑا اپنی صفائی، نرمی اور عمدہ دباغت کے لحاظ سے نہایت مشہور ہے۔

چمڑا:۔ انگلستان میں بکثرت بنتا ہے لیکن امریکہ سے بھی بڑے پیمانہ پر برآمد ہوتی ہے۔ غیر مدبوغ چمڑا مدراس سے انگلستان وغیرہ کو جاتا ہے۔

رشین لیدر:۔ مشہور چمڑا ہے، جنوبی روس میں استراخاں کے قریب تیار ہوتا ہے اور وہیں سے برآمد ہوتی ہے۔

حرفتی اشیا

فولاد گلانے کا کوئلہ:۔ اس کوئلہ کی آگ بے انتہا تیز ہوتی ہے لیکن شعلہ نہیں ہوتا، یہ برطانیہ اور خاصکر جنوبی ویلز سے بہم پہنچتا ہے۔

بریلا:۔ ایک قسم کی سجی ہے جو صابون سازی اور شیشہ آلات کے کارخانوں میں کام آتی ہے مصر اور ہنگری میں بکثرت پیدا ہوتی ہے۔

سؤر کے بال:۔ جو برش وغیرہ حرفتوں میں کام آتے ہیں، چین، جرمنی، روس، بنگال اور ہانگ کانگ سے حاصل کیے جاتے ہیں۔

بید:۔ انگلستان وغیرہ میں آبنائے کی بستیوں، چین، جاپان اور ہانگ کانگ سے آتا ہے۔

ربڑ:۔ اسکی درآمد برازیل سے بڑے پیمانہ پر ہوتی ہے اور مغربی افریقہ و امریکہ سے بھی آتا ہے۔

صنوبر کی لکڑی:۔ اسکی دو قسمیں ہیں، نرم سے تو پنسل بنائی جاتی ہے، اور سخت جہاز کی تعمیر میں کام آتی ہے، شرق الہند، غرب الہند اور نیو ساؤتھ ویلز میں بکثرت پیدا ہوتی ہے۔

چینی مٹی:۔ پہلی پہل چین میں تیار ہوئی اس لیے اس کا نام چینی ہے لیکن آجکل یورپ کے ہر شہر میں بنائی جاتی ہے، انگلستان میں جرمنی، ہالینڈ اور فرانس سے بکثرت درآمد ہوتی ہے۔

پتھر کا کوئلہ:۔ انگلستان اور ویلز میں بکثرت پیدا ہوتا ہے۔ بر اعظم یورپ میں کوئلہ کی کانیں بلجیم فرانس، پروشیا، سلیشیا، روس اور اسپین میں بہت زیادہ ہیں، امریکہ میں بھی بڑی کانیں ہیں، برطانیہ عظمیٰ سے لاکھوں ٹن کوئلہ سالانہ باہر جاتا ہے۔

ناریل کا پوست:۔ ناریل کے پوست کا ریشہ جہازوں کے رسوں، چٹائیوں وغیرہ میں کام آتا ہے اور ہندوستان وسیلون سے بکثرت یورپ و دیگر مقامات کو روانہ ہوتا ہے۔

کاگ:۔ اسپین، پرتگال، اٹلی، فرانس اور شمالی افریقہ سے برآمد ہوتی ہے، انگلستان وغیرہ میں بغیر بنے ہوئے کاگ فرانس سے آتے ہیں۔

اسپارٹو گھاس:۔ کاغذ بنانے میں کام آتی ہے، جنوبی یورپ اور شمالی افریقہ میں پیدا ہوتی ہے

کتاں:۔ یعنی کتاں کا ریشہ جس سے سوت تیار کر کے کپڑا بُنا جاتا ہے۔ نیوزیلینڈ کا ریشہ سب سے بہتر اور مضبوط ہوتا ہے، روس اور بلجیم سے بڑی مقدار میں درآمد ہوتی ہے۔

سینگ:۔ جانوروں کے سینگ جن سے چاقو وغیرہ کے دستے اور دیگر اشیا بنائی جاتی ہیں ہندوستان اور ارجنٹائن سے ممالک یورپ کو جاتے ہیں۔

نیل:۔ ہندوستان اور بالخصوص صوبہ بنگال سے دیگر ممالک میں درآمد ہوتی ہے۔

جوٹ:۔ انگلستان میں بکثرت صرف ہوتا ہے، خاص مرکز ڈنڈی ہے، جوٹ کی بڑی مقدار بنگال سے ولایت کو جاتی ہے، کتا ہوا جوٹ فرانس اور بلجیم سے بھی آتا ہے۔

لاکھ:۔ بنگال میں بہت پیدا ہوتی ہے۔

لاگ وڈ:۔ جو عموماً رنگائی کے کام میں آتی ہے، ہنڈراس، ہیٹی اور سینٹ ڈومنگو میں بکثرت پیدا ہوتی ہے۔

شاہ بلوط:۔ یورپ میں شاہ بلوط بکثرت ہوتا ہے اور اسکی لکڑی فرنیچر کی تیاری میں کام آتی ہے، انگلستان میں امریکہ اور جرمنی سے بکثرت آتا ہے۔

کاغذ کا مصالحہ:- کاغذ بنانے کا مصالحہ مختلف ممالک یورپ سے آتا ہے، مثلاً لکڑی کی لگدی خشک اور تر ناروے، سویڈن اور کنیڈا سے آتی ہے گودڑ کی درآمد بلجیم اور فرانس سے ہوتی ہے۔ اسپارٹو اور دوسری قسم کی گھاس جس سے کاغذ بنتا ہے شمالی افریقہ اور اسپین سے آتی ہے

موتی:- عموماً مشرقی سمندروں، سیلون، خلیج فارس، وسطی امریکہ اور ساحل آسٹریلیا سے دستیاب ہوتے ہیں۔

عطریات:- سینٹ اور خوشبودار تیل فرانس، امریکہ اور جرمنی میں بکثرت تیار ہوتے ہیں۔

پٹرولیم:- امریکہ اور جنوبی روس سے درآمد ہوتی ہے۔

صندل:- ہندوستان، سیلون، اور جزائر بحرِ جنوبی میں بکثرت پیدا ہوتا ہے۔

اسپنج:- ایشیائی ٹرکی، یونان، فرانس اور برطانوی غرب الہند میں پیدا ہوتا ہے۔

اون:- برطانیہ عظمیٰ میں بکثرت پیدا ہوتا ہے لیکن نیوزیلینڈ، نیوساؤتھ ویلز، کیپ کالونی، وکٹوریہ، ہندوستان، ارجنٹائن، فرانس اور چلی سے بڑی مقدار میں درآمد ہوتی ہے، اسپین میں بہترین قسم کا اون ہوتا ہے۔

کتا ہوا اون:- بلجیم، فرانس، اور جرمنی سے درآمد ہوتی ہے۔

معدنی اشیا

سیاہ سیسہ:- جس سے پنسل بنائی جاتی ہے اور بعض دیگر کاموں میں ۔ پہلے اسکی برآمد بارووڈیل اور کمبرلینڈ سے ہوتی تھی لیکن آجکل سیلون اسکا تجارتی مرکز ہے۔

تانبا:- چلی، پیرو، اسپین، کیپ کالونی، نیوساؤتھ ویلز۔ لوئس لینڈ اور امریکہ میں تانبے کی کانیں ہیں۔

کرسٹل:- برازیل، سوئزرلینڈ اور فرانس سے درآمد ہوتی ہے۔

ہیرے:- ہندوستان، سماٹرا، جاوا، برازیل، جنوبی افریقہ اور آسٹریلیا سے دستیاب ہوتے

ہیں۔ انگلستان میں ہندوستان، جنوبی افریقہ اور برازیل سے درآمد ہوتی ہے۔

زمرد:۔ کولمبیا، مصر، جرمنی وینزولہ اور روس سے برآمد ہوتی ہے۔

سونا۔ کیلفورنیہ، آسٹریلیا، نیوزیلینڈ، ٹرانسوال اور ۱۸۹۶ء سے کلنڈائک (جنوبی مغربی کنیڈا) سے ساری دنیا میں درآمد ہوتی ہے۔

سیسہ:۔ جزائر برطانیہ، اسپین اور ریاستہائے امریکہ سے بکثرت برآمد ہوتی ہے، خام سیسہ اور صاف کیے ہوئے سیسہ کی سلیں اسپین، نیوساؤتھ ویلز اور امریکہ سے آتی ہیں۔

نکل:۔ نکل یا جرمن سلور یورپ میں بھی پیدا ہوتی ہے اور بڑی مقدار میں امریکہ سے درآمد کیجاتی ہے۔

یاقوت:۔ بالائی برھما۔ جاوا۔ سیام سیلون اور چین میں پیدا ہوتا ہے۔

نیلم:۔ سیلون میں پیدا ہوتا ہے۔

چاندی:۔ جرمنی نیوساؤتھ ویلز، چلی، پیرو، اسپین اور امریکہ سے زیادہ تر برآمد ہوتی ہے۔

فولاد:۔ انگلستان اور اسکاٹ لینڈ میں لوہا بکثرت تیار ہوتا ہے۔ لیکن بلجیم، ہالینڈ، امریکہ اور جرمنی سے بھی آتا ہے، فولادی کل پرزے بھی امریکہ سے بڑی مقدار میں آتے ہیں۔

ٹین:۔ چند روز قبل کارنوال ٹین کا مرکز تھا اس وقت چلی اور آبنائے کی بستیوں سے برآمد ہوتی ہے۔

ادویہ

بادام شیریں و تلخ:۔ یورپ میں تلخ بادام مراکش سے آتے ہیں اور شیریں بادام والنشیہ ملاگا۔ اٹلی اور فرانس میں پیدا ہوتے ہیں۔

صبر:۔ عمدہ صبر سقوطری میں پیدا ہوتا ہے، اور وہیں سے دیگر ممالک کو بھیجا جاتا ہے۔ سقوطری کے بعد عرب اور کیپ کالونی کا صبر ہے۔

پھٹکری:۔ چین، اٹلی، جنوبی سکاٹ لینڈ اور یارک شائر میں پیدا ہوتی ہے اور انہی مقامات سے جابجا منگائی جاتی ہے۔

کہربا:- پرشیائی ساحل بالٹک، شرق الہند، امریکہ اور مشرقی افریقہ میں پیدا ہوتی ہے۔

عنبر:- برازیل، افریقہ، شرق الہند، چین اور جاپان کے ساحلی علاقوں سے دستیاب ہوتا ہے۔

سنگِ سرمہ:- مغربی یورپ، شرق الہند، شمالی امریکہ، سائبیریا اور میکسیکو میں پیدا ہوتا ہے۔ انگلستان میں سنگاپور اور بورنیو سے اسکی درآمد ہوتی ہے۔

عطرِ گلاب:- یورپ میں عطرِ گلاب عموماً جنوبی علاقۂ بلقان سے منگایا جاتا ہے، بلقان کے جنوبی علاقہ میں گلاب بڑی کثرت سے پیدا ہوتا ہے (ایک لاکھ پھولوں سے ۸۰ گرین عطر کشید کیا جاتا ہے)

روغنِ بلساں:- غرب الہند، برازیل، کنیڈا، جنوبی امریکہ سے حاصل کیا جاتا ہے۔

کفِ دریا:- ایک مشہور دوا ہے، فرانس، اسپین اور پرتگال میں بکثرت پیدا ہوتا ہے۔

سہاگہ:- چلی، ایشیائی ٹرکی اور پیرو سے آتا ہے۔

کافور:- چین، جاپان، فارس اور شرق الہند سے منگایا جاتا ہے۔

کاڈ:- مشہور مچھلی جسکے جگر سے کاڈ لیور آئل تیار کیا جاتا ہے، نیوفاؤنڈلینڈ کے ساحل اور بحیرۂ شمال سے بکثرت دستیاب ہوتی ہے۔

مونگا:- اوقیانوس، بحیرۂ عرب اور شرق الہند سے تمام دنیا میں درآمد ہوتی ہے۔

نائٹریٹ آف سوڈا:- زیادہ تر چلی میں تیار ہوتا ہے۔

روغن:- وھیل اور دیگر مچھلیوں کا تیل نیوفاؤنڈلینڈ، ناروے، ڈنمارک اور امریکہ سے آتا ہے کاسٹر آئل بلجیم، فرانس اور پرتگال سے، کھوپرے کا تیل سیلون، نیو ساؤتھ ویلز اور مدراس سے، روغنِ زیتون اٹلی اور اسپین سے۔

افیون:- ہندوستان، ایشیائی ٹرکی، مصر، ایران اور چین میں پیدا ہوتی ہے، انگلستان میں ٹرکی اور ایران سے زیادہ جاتی ہے۔

پیرفیائن:- امریکہ سے آتا ہے۔

سنکونا:۔ مشہور دوا ہے۔ زیادہ تر مدراس میں تیار ہوتی ہے۔ ہالینڈ، جاوا اور بیرو میں بھی بنائی جاتی ہے۔

لائم فاسفیٹ:۔ امریکہ۔ الجزائر اور ٹیونس سے درآمد ہوتی ہے۔

کونین:۔ جرمنی، ہالینڈ اور امریکہ سے آتی ہے۔

نمک سنگ:۔ زیادہ تر بنگال سے اور کچھ مقدار جرمنی، بلجیم اور ہالینڈ سے انگلستان جاتی ہے

تارپین کا تیل:۔ شمالی امریکہ میں پیدا ہوتا ہے۔

مشینری

ہر قسم کی مشینری جس میں دخانی انجن، ملیں، برقی مشینیں، بُننے اور سینے کی مشینیں موٹر کار، موٹر سائکل، بائسکل وغیرہ شامل ہیں زیادہ مقدار میں امریکہ سے آتی ہے، جرمنی اور بلجیم سے درآمد ہوتی ہے۔

متفرّقات

الاباسٹر:۔ اس کی بہترین قسم اسپین اور اٹلی سے مل سکتی ہے، اسکے بعد فرانس اور جرمنی میں فلارنس اس کا تجارتی مرکز ہے۔

سیمنٹ:۔ انگلستان اور بلجیم میں کثرت سے تیار ہوتا ہے۔

چڑیوں کے پر:۔ گدّوں اور تکیوں وغیرہ میں استعمال ہوتے ہیں۔ سکینڈی نودیا، گرین لینڈ اور ڈانزک سے درآمد ہوتی ہے۔

گھوڑے:۔ فرانس اور بلجیم میں گھوڑوں کی تجارت وسیع پیمانہ پر ہوتی ہے۔

پتھر کی مصنوعات:۔ عموماً اٹلی سے برآمد ہوتی ہے۔

چٹائی:۔ ہندوستان اور روس سے یورپ وغیرہ کو جاتی ہے۔

کاغذ:۔ انگلستان میں تیار ہوتا ہے، سویڈن، ناروے، ہالینڈ، جرمنی اور امریکہ سے منگایا جاتا ہے۔

۱۶

عام تجارتی معلومات

قانون

قانون کی کتابیں اور بالخصوص وہ ایکٹ اور مجموعہ قوانین جو کاروبار سے تعلق رکھتے ہیں ایک تاجر کے پاس اور ایک کاروباری دفتر میں موجود رہنے چاہئیں، بڑے دفتروں میں جیسا کہ ہم نے تجارتی انسائکلوپیڈیا کی ایک جلد متعلق انتظام دفتر میں لکھا ہے قانونی مشیر بھی ہونا چاہیے ذیل میں ہم اُن قوانین کا ضروری خلاصہ درج کرتے ہیں جو کاروبار سے تعلق رکھتے ہیں۔

ٹریڈ مارک:- جو نشان یہ ظاہر کرنے کے لیے کہ فلاں مال کسی خاص شخص یا کارخانہ کا تیار کردہ ہے یا خاص وقت اور جگہ میں بنایا گیا ہے استعمال کیا جائے اُسے ٹریڈ مارک یا نشان حرفہ کہتے ہیں۔ ٹریڈ مارک بھی دیگر مملوکات کی طرح صناع یا کارخانہ کی جو اُس کا استعمال شروع کرے ملکیت ہے۔ یہ ملکیت دیگر مملوکات کی طرح قانون کی حفاظت میں ہے۔ کسی تاجر یا صناع کے ٹریڈ مارک یا تجارتی امتیازات کی نقل کرنا یا اُن کو ناجائز طریقہ پر بجنسہ یا بادنےٰ تغیر نقصان رسانی کے ارادہ سے استعمال کرنا قانوناً ناجائز اور مستوجب سزا ہے۔ مثلاً کوئی شخص حسن افزا کی جگہ حسن افروز اور گرگٹ کی تصویر کی جگہ چھپکلی کی تصویر استعمال کرے تو یہ نقل سمجھی جائیگی کیونکہ اس سے عوام کا دھوکا کھانا ممکن ہے۔

ہندوستان میں ٹریڈ مارک کے لیے رجسٹری کی ضرورت نہیں ہے، جو شخص ایک ٹریڈ مارک

پہلی پہل استعمال کرے وہی اُس کے استعمال کا مستحق ہے۔ اگر کسی شخص کا ٹریڈ مارک کوئی دوسرا شخص استعمال کرے تو وہ عدالتِ فوجداری و دیوانی دونوں میں استغاثہ اور دعویٰ دائر کرسکتا ہے۔

ٹریڈ مارک مالک کی مرضی یا ورثہ کی صورت میں دوسرے شخص کی طرف منتقل ہوسکتا ہے۔

اگر کوئی شخص غلط ٹریڈ مارک یا ملکیت کا جھوٹا نشان دھوکا دینے یا نقصان پہنچانے کیلئے استعمال کریگا تو وہ سزائے قید و جرمانہ دونوں میں سے ایک کا مستوجب ہوگا۔

جو شخص عامہ خلائق یا کسی شخص کو نقصان پہنچانے کی نیت سے دانستہ کسی ایسے ٹریڈ مارک کی تلبیس کرے جس کو کوئی اور شخص استعمال کررہا ہو تو اُسے ۲ سال تک قید اور جُرمانہ کی سزا یا دونوں سزائیں دی جائیں گی۔

جو شخص ایسا اسباب فروخت کرے یا بغرض فروخت اپنے پاس رکھے جس پر نشانِ حرفہ غلط ہوں بیان تجارتی غلط چسپاں ہو، تو اُسے ایک سال قید یا جرمانہ یا دونوں طرح سزا دی جائے گی۔

اگر کوئی شخص نقصان پہنچانے کے لیئے دوسرے شخص یا کارخانہ کا نشانِ حرفہ مٹا دے تو مذکورہ بالا سزا کا مستوجب ہوگا۔

جو شخص کسی تجارتی شئے کے طریق ساخت۔ اجزائے ترکیبی اور مقامِ کارخانہ وغیرہ اُمور کو غلط بیان کرے یا اُن پر غلط اشتہار اور لیبل چسپاں کرکے فروخت کرے اُسکا مال قابلِ ضبطی ہوگا اور وہ ۲۰۰ روپے جرمانہ اور تین ماہ سزائے قید کا مستوجب ہوگا۔

جو تجارتی مال ممالکِ غیر کو روانہ کیا جائے اُسپر "میڈ ان انڈیا" ساختہ ہند لکھا جانا ضروری ہے۔

ایجاد و پیٹنٹ :- ایجاد کے یہ معنی ہیں کہ کوئی صناع ایک نئی چیز تیار کرے، لیکن قانوناً کسی چیز کو ترقی دینا اور تکمیل کو پہنچانا بھی ایجاد میں شامل ہے۔ ہر وہ چیز ایجاد میں داخل مانی جائیگی جو پیٹنٹ کیئے جانے کی درخواست سے پہلے برطانوی ہندوستان میں علانیہ طور پر استعمال نہ کیجاتی ہو

یا کسی تحریری اشاعت کے ذریعہ سے اُس کا علم عام نہ ہوا ہو لیکن موجد کو دھوکا دیکر یا چوری کرکے اُس ایجاد کو تاریخ درخواست سے پیشتر عام کردیا جائے تو یہ عمومیت تسلیم نہیں کیجا سکتی۔

جب کسی شخص کو اپنی ایجاد پیٹنٹ کرانی منظور ہو یعنی وہ گورنمنٹ سے اپنے موجد ہونے کی سند حاصل کرنا چاہے تو اُسے گورنمنٹ سے پیٹنٹ آفس واقع کلکتہ میں صاحب سکریٹری گورنمنٹ کو ایک درخواست بزبان انگریزی ارسال کرنی چاہیئے، اس درخواست کے ساتھ ایجاد کا نمونہ یا نقشہ بھی ہونا چاہیے۔ درخواست کا مضمون یہ ہوگا کہ "میں نے ایک نئی شے بنام .... ایجاد کی ہے جس کو میں نے اور صرف میں نے معلوم کیا ہے، میں اس ایجاد کو پیٹنٹ کرانا چاہتا ہوں" اس درخواست پر حکم ہوتا ہے کہ اسپیسفکیشن (وجوہ تخصیص) اور تیس روپئے بطور فیس داخل کرو، یہ درخواست پہلے چند ممتحنوں کے روبرو پیش ہوتی ہے جو اس کی تحقیقات کرتے ہیں اگر ایجاد کا دعوٰے صحیح ثابت ہوا تو پھر ایک عام نوٹس جاری کیا جاتا ہے تاکہ اگر کسی شخص کو اعتراض یا شک ہو تو میعاد مقررہ کے اندر وجوہ و عذرات پیش کرے، نوٹس کی میعاد گزر جانے پر جب ایجاد ہر طرح تسلیم کرلی جاتی ہے تو درخواست کنندہ کو چودہ سال کے لیے پیٹنٹ کی سند عطا کی جاتی ہے، یہ میعاد گزر جانے کے بعد ہر شخص اُس ایجاد کو تیار کرسکتا ہے، موجد کو درخواست منظور ہوجانے پر مفصلۂ ذیل فیس ادا کرنی ہوگی۔

درخواست منظور ہونے پر	عہ۱۰/
ایجاد کا نمونہ داخل کرنے پر	۳۰ عہ/
ٹریڈ مارک پیٹنٹ کرانے پر	۱۰ عہ/

ان فیسوں کے علاوہ موجد کو پہلے آٹھ سال تک پچاس روپئے سالانہ اور پھر سَو روپئے سالانہ فیس ادا کرنی ہوگی۔

ہر موجد عدالتِ ضلع میں اُس شخص پر نالش دائر کرسکتا ہے جو اُس کی ایجاد کو بطور خود تیار یا فروخت کرے یا اُس کی نقل و تلبیس کرے۔

مشترکہ کاروبار:- مشترکہ کاروبار کی دو صورتیں ہیں۔ ایک تو یہ کہ شرکت لمیٹڈ کمپنی کی صورت میں ہو اور دوسرے یہ کہ شرکت پرائیویٹ ہو اور شرکار کی تعداد اتنی ہو جن پر ایکٹ کمپنی کی پابندیاں عائد نہ ہوتی ہوں لمیٹڈ کمپنی کی صورت میں قانوناً امور ذیل کی پابندی لازمی ہے:-

کوئی کمپنی جس میں دس سے زیادہ اشخاص شریک ہوں اُس وقت تک بنک کا کام نہیں کر سکتی اور نہ کوئی ایسی کمپنی جو حصولِ نفع کے لیے قائم ہو اور جس کے حصہ دار بیس سے زیادہ ہوں اُس وقت تک کام کر سکتی قانوناً مجاز ہے جب تک اُسکی باقاعدہ رجسٹری نہ ہو جائے۔

سات یا سات سے زیادہ اشخاص کی کمپنی رجسٹرڈ ہو سکتی ہے۔

رجسٹری کے لیے سب سے پہلے ایک یادداشت صاحب رجسٹرار کی خدمت میں ارسال کیجاتی ہے، اس درخواست پر کم از کم سات کارکنوں کے دستخط ہوتے ہیں۔ نیز مجوزہ کمپنی کا نام، اغراض و مقاصد، سرمایہ محدود یا غیر محدود، ڈائرکٹروں اور حصص کی تعداد وغیرہ ضروری امور درج ہوتے ہیں۔

قانوناً ہر ممبر کمپنی کے رجسٹروں اور دیگر کاغذات کا معائنہ کر سکتا ہے اور منیجر کمپنی اس کی اجازت نہ دے تو کمپنی پر پچاس روپیہ یومیہ تک جرمانہ ہو سکتا ہے۔

جب کوئی شخص کمپنی سے باقاعدہ قطع تعلق کرلے تو وہ کمپنی کی تمام ذمہ داریوں سے سبکدوش ہو جاتا ہے۔

ہر کمپنی کے لیے قانوناً ضروری ہے کہ اُسکا ایک رجسٹرڈ دفتر ہو اور اُس پر سائن بورڈ آویزاں کیا جائے، خلاف ورزی کی صورت میں پچاس روپیہ یومیہ تک جرمانہ ہو سکتا ہے۔

قانوناً ضروری ہے کہ رجسٹری شدہ کمپنی تاریخ رجسٹری سے چھ ماہ کے اندر ایک عام جلسہ منعقد کرے۔ کمپنی کی سالانہ روداد اور ممبروں کی تعداد کا نقشہ صاحب رجسٹرار کی خدمت میں ہر سال بھیجنا ضروری ہے۔

دوسری صورت میں یعنی جبکہ شرکت پرائیویٹ ہو گورنمنٹ کی اجازت کی ضرورت

نہیں۔ قانونی الفاظ میں شرکت کی تعریف یہ ہے کہ "شرکت وہ تعلق ہے جو باہم ایسے اشخاص کے ہوتا ہے جنھوں نے اپنے مال یا محنت یا سرمایہ کو کسی کاروبار میں ملانے اور اُس کے منافع کو باہم تقسیم کرنے کا اقرار کیا ہو۔" اقرار نامہ شرکت کے لیے جبکہ راس لمال پانسو سے زیادہ نہ ہو ۱۲ کا اور جبکہ راس لمال پانسو سے زیادہ ہو دس روپے کا اسٹامپ درکار ہے۔ رجسٹری اختیاری ہے۔ شرکت نامہ کا مضمون ذیل میں درج کیا جاتا ہے۔ لیکن ہر شخص اپنی قرارداد کے مطابق اسمیں اُس حد تک تغیر کرسکتا ہے جس حد تک کہ قانونی ذمہ داریوں کو نقصان نہ پہنچے۔

"اقرار معتبر و صحیح کرتے ہیں ہم رحمان خاں ولد سبحان خاں قوم پٹھان اور عبداللہ ولد شیخ سعداللہ قوم شیخ ساکنان شہر میرٹھ کہ ہم مقران نے بحصّہ نصفا نصف مبلغ پانچہزار روپیہ سے ایک دوکان دیسی کپڑے کی کھولی ہے اور ہم ہر دو دوکان پر بیٹھکر اپنی نگرانی سے خرید و فروخت کپڑے کی کیا کرینگے اور ہر ماہ علاوہ دیگر اخراجات تیس تیس روپے ماہوار اپنے خرچِ ذاتی کے لیے لیتے رہیں گے، نفع نقصان کا حساب سالانہ ہوا کریگا جسقدر بھی زرآمدنی سے دوکان میں اضافہ ہوگا اُس کل میں نصف نصف کے مالک سمجھے جائینگے، اور اگر خدانخواستہ خسارہ آجائے تو بھی بحصّہ نصفا نصف خسارہ کے متحمل اور کفیل ہونگے۔ اجرائے شرکت کسی زمانہ کے واسطے محدود نہیں ہے۔ تا برضی خود شرکت رکھیں گے، جس وقت علیحدہ ہونا چاہینگے بخوش دلی مالِ موجودہ مع زرِ قرضہ دادنی دگرفتنی تقسیم کرلیں گے۔ لہٰذا یہ چند کلمے بطریق شرکت نامہ تحریر کردیے کہ سند رہے۔

تحریر تاریخ ۲۰ رجنوری ۱۹۲۱ء

لیمیٹڈ کمپنی کے شرکا اپنے حصص کو فروخت اور منتقل کرسکتے ہیں، اُن کو فسخ شرکت کا اختیار نہیں لیکن پرائیویٹ شرکت کو فسخ کیا جاسکتا ہے۔ قانونی اصطلاح میں اسے تنسیخِ شرکت کہتے ہیں۔ اس کے لیے پانچ روپے کا اسٹامپ درکار ہے۔ اور اگر شرکت جائداد غیر منقولہ سے متعلق نہ ہو تو رجسٹری اختیاری ہے۔ تنسیخ نامہ شرکت کا حسبِ ذیل ہونا چاہیے:۔

منکہ میر عبد اللہ ولد کریم اللہ قوم سید ساکن محلہ بلی ماران شہر دہلی کا ہوں۔ جو کہ عرصہ دس برس سے کوٹھی پارچۂ ولایتی واقعہ شہر دہلی میں میری اور برج موہن لال مہاجن اگروال ساکن قصبۂ باغپت ضلع میرٹھ کی شرکت تھی، لغایت آخر دسمبر ۱۹۲۰ء مجھ مقر نے بعد تفہیم نفع و نقصان جملہ ایک لاکھ روپیہ اپنا مع زر منافع لالہ صاحب ممدوح سے وصول پاکر شرکت فسخ کردی، آئندہ سے جو زر بقایا وغیرہ بنام کوٹھی میر عبد اللہ و برج موہن لال وصول ہو اُسکے مالک لالہ صاحب ممدوح ہونگے مجھ سے کچھ تعلق نہیں لہٰذا یہ چند کلمے بطریق تنسیخ شرکت لکھدیے۔

تحریر بتاریخ یکم فروری ۱۹۲۱ء

کارخانہ:۔ قانونی اصطلاح میں کارخانہ یا فیکٹری سے وہ کاروباری جگہ مراد ہے جہاں کم از کم پچاس آدمی ایک ہی وقت میں کام پر لگائے جائیں۔ ۹ سال سے کم عمر لڑکوں کو کارخانہ میں کام پر لگانا قانوناً جرم ہے، کسی لڑکے سے ۶ گھنٹے اور عورت سے ۱۱ گھنٹے سے زیادہ کام لینا ممنوع ہے اور اس عرصہ میں کم از کم ڈھائی گھنٹے کا وقفہ ضروری ہے۔

اگر کارخانہ دار کارخانہ کے چاروں طرف جنگلا تیار نہ کرائے، مزدوروں کیلیے پانی وغیرہ کا معقول انتظام نہ رکھے یا کارخانہ میں ہوا اور صفائی کا خیال نہ کیا جائے تو کارخانہ دار کو دو سو روپے تک جرمانہ کیا جاسکتا ہے، کارکنان و مزدوران کارخانہ کو ایک ہفتہ میں ایک پورے دن کی رخصت دی جانی ضروری ہے، جو کپڑا کسی کارخانہ میں تیار ہو اُسکے ہر تھان پر لمبائی انگریزی گزوں میں تحریر کرنا ایک قانونی فرض ہے۔

ہندوستان میں جو سوتی کپڑا کسی کل کے ذریعہ سے تیار ہوتا ہے اُسکی قیمت پر ۳½ فیصدی بطور رسوم سرکاری ادا کرنا پڑتا ہے۔

سکہ:۔ ہندوستان میں تانبے، نکل، چاندی، اور سونے کے سکے رائج ہیں جن سے ہر شخص واقف ہے، ان کے علاوہ سرکاری نوٹ بھی مروج ہیں جو ہنڈی کا مفہوم رکھتے ہیں۔ یہ نوٹ

دو قسم کے ہیں، کرنسی اور پرامیسری۔ کرنسی نوٹوں کو درشنی ہنڈی سمجھنا چاہیے۔ ان پر کچھ سود نہیں ملتا اور روپے پیسے کی طرح ان سے لین دین کیا جاتا ہے، پرامیسری نوٹوں پر جنکو سرکار کی طرف سے رقم قرضہ کے عوض میں ایک قسم کا تحریری عہد نامہ سمجھنا چاہیے، کچھ سود ملتا ہے، اور یہ گویا میعادی ہنڈی ہیں۔

ہندوستان میں لاہور، کلکتہ، مدراس، کالی کٹ، بمبئی، کراچی، حلقوں کے نوٹ رائج ہیں اور انکی مالیت پانچ روپیہ سے دس ہزار روپے تک ہوتی ہے۔ لیکن چند روز سے ایک روپیہ اور ڈھائی روپیہ کے نوٹ بھی چل رہے تھے جن میں سے ڈھائی روپیہ والا نوٹ تو سرکار نے بند کر دیا اور ایک روپیہ والا نوٹ ابھی تک چل رہا ہے لیکن اس کے بھی بند ہو جانے کی خبر ہے۔

مذکورۂ بالا نوٹ اُسی حلقہ میں فروخت ہو سکتے ہیں جہاں سے وہ جاری ہوئے ہیں لیکن غیر حلقوں میں بھی ہر ایک سرکاری خزانہ سے بشرط گنجائش اُنکا روپیہ لیا جا سکتا ہے، اور مسافروں کی سہولت کے لیے عموماً کم مالیت کے نوٹ بدل دیے جاتے ہیں۔

ہر حلقہ کے کرنسی نوٹ سرکاری مطالبات میں دیے جا سکتے ہیں اور اُن کے ذریعہ سے کرایۂ ریل ادا کیا جا سکتا ہے، اور منی آرڈر بھی بھیجا جا سکتا ہے۔

جب کوئی نوٹ پچاس روپیہ یا اس سے زیادہ مالیت کا گم ہو جائے تو اُسکے نمبر وغیرہ کی اطلاع ہیڈ کرنسی آفس اور پولیس میں فوراً دی جائے اطلاع موصول ہونے پر ہیڈ کرنسی گم شدہ نوٹوں کی فہرست میں اُسے درج کریگا لیکن ایسی اطلاع پہنچنے سے پہلے وہ نوٹ فروخت ہو چکا ہو تو فروخت کنندہ کا نام اور پتہ بعہ فیس داخل کرنے پر ہیڈ کرنسی آفس سے معلوم ہو سکتا ہے۔

جب کوئی نوٹ اتفاقاً ضائع ہو جائے تو اُس کے متعلق تمام حالات سے کرنسی آفس کو مطلع کرنا چاہیے لیکن گورنمنٹ قانوناً ایسے نوٹ کی ادائگی کی ذمہ دار نہیں ہے۔ تاہم وہ عموماً بیس سال کے بعد بطور عطیہ اسکی رقم ادا کر دیتی ہے، نصف نوٹ کچھ قیمت نہیں رکھتا اور جب نصف نوٹ کھو جائے تو دوسرا نصف ٹکڑا کرنسی آفس بھیجدینا چاہیے۔ گورنمنٹ اگرچہ قانوناً ذمہ دار نہیں لیکن بطور عطیہ اسکی رقم دیسکتی ہے،

بچے کچھے اور پھٹے ہوئے نوٹ کچھ قیمت نہیں رکھتے لیکن کمشنر کرنسی آفس کی سفارش پر اُنکی قیمت مل سکتی ہے۔

نوٹوں کی لین دین میں پوری احتیاط کی ضرورت ہے قیمتی نوٹوں پر نوٹ دینے والے کے دستخط کرالیے جائیں تو بہت بہتر ہے، نوٹ لیتے وقت ان تین باتوں کا لحاظ ضروری ہے۔

(۱) نوٹ جعلی نہ ہو (۲) مسروقہ نہ ہو (۳) دستخط کنندہ کا نام فرضی نہ ہو

ہُنڈی :- ہنڈی اُس کاغذ کو کہتے ہیں جس پر ایک جگہ کا ساہوکار روپیہ اور فیس لیکر دوسری جگہ کے ساہوکار کو یہ لکھدیتا ہے کہ اتنا روپیہ فلاں شخص کو دیدو، اور ہمارے حساب میں لکھ لو۔ ہُنڈیاں چار قسم کی ہوتی ہیں۔

(۱) درشنی ہُنڈی، (۲) میعادی ہُنڈی (۳) مثنٰے ہُنڈی (۴) مثلثہ ہُنڈی

درشنی ہنڈی وہ ہے کہ روپیہ ہُنڈی دکھاتے ہی مل جاتا ہے۔

میعادی ہُنڈی وہ ہے کہ روپیہ میعادِ مقررہ منقضی ہونے کے دن ملتا ہے۔

مثنٰے ہُنڈی وہ ہو کہ جسے پہلی ہُنڈی کا پرچہ گم ہوجانے کے باعث دوبارہ لکھا جائے۔

مثلثہ ہُنڈی وہ ہے جسے ہُنڈی کا دوسرا پرچہ بھی گم ہو جانے کے باعث سہ بارہ لکھوایا جائے۔

اگر کوئی ہنڈی گم ہو جائے تو تحریرکنندہ ذمہ داری سے سبکدوش نہیں ہو سکتا بشرطیکہ ہُنڈی دار اپنے دعوے کو قانوناً ثابت کر سکے۔

جو ہُنڈی نشہ کی حالت میں یا دھوکہ سے حاصل کیجائے وہ بے بنیاد ہے۔

ہُنڈیوں پر سود اُس صورت میں مل سکتا ہے جبکہ تحریر میں اسکا ذکر کیا جائے۔

چیک یا ہُنڈی کو کام کے گھنٹوں میں پیش ہونا چاہیے۔

اگر کسی ہُنڈی میں میعاد درج نہو تو وہ درشنی ہُنڈی سمجھی جائیگی۔

اگر ہُنڈی میں وصول کنندہ کا نام درج نہو تو اُسے ہر شخص وصول کر سکتا ہے۔

ہنڈی دار کی وفات پر اُسکے ورثا اُسے فروخت کرسکتے ہیں ۔
اگر کوئی ہنڈی مشترکہ اشخاص کے نام ہو تو اُن میں سے ہر ایک دائگی کا ذمہ دار ہے۔

بیمہ

بیمہ کی تعریف:۔ ایک مقررہ کمپنی کا چند مخصوص شرائط پر ایک ماہوار یا سالانہ رقم لیکر خاص خاص قسم کے نقصانات کی تلافی کے لیے تیار رہنا اور اس مقصد سے تحریری عہد کرنا بیمہ کہلاتا ہے اور اس تحریر کو پالیسی (سند بیمہ) کہتے ہیں ۔

بیمہ کے اصول:۔ بیمہ جان کا اصول انسانی عمر کے تخمینہ پر مبنی ہے ۔ عمر کا تخمینہ اس طرح کیا جاتا ہے کہ ایک صوبہ کے دس ہزار مردہ اشخاص کی عمروں کو ایک جگہ جمع کر کے تقسیم کر دیا جاتا ہے فرض کیجیے کہ دس ہزار مردوں کی عمروں کا مجموعہ ۵۵ ہزار ۴ سو ۲۷ ہے ، اب اسے دس ہزار پر تقسیم کیا جائے تو اوسط فی کس ۵۵ سال ۶ ماہ نکلتی ہے ۔ حال میں مسٹر ڈیچ نے عمر معلوم کرنے کا ایک اور سہل طریقہ دریافت کیا ہے ، وہ کہتے ہیں کہ اگر ایک شخص کی موجودہ عمر کو ۸۰ میں سے منہا کر کے حاصلِ تفریق کو ⅔ سے ضرب دیا جائے تو حاصلِ ضرب اُسکی باقی ماندہ عمر ہوگی چنانچہ یہ شخص اگر ہر طرح تندرست ہوگا تو بیمہ کمپنی اس عمر کا بیمہ کرے گی ۔ مثلاً ایک شخص کی عمر ۲۵ سال ہے ، ۲۵ کو ۸۰ میں سے تفریق کرو ۵۵ باقی رہے ۵۵ کو ⅔ سے ضرب دو حاصلِ ضرب ۳۶⅔ سال ہے اور یہی اُس شخص کی باقیماندہ عمر فرض کی جائیگی ۔

بیمہ کرانے کا طریقہ:۔ بیمہ کمپنی جان کا بیمہ اس طرح کرتی ہے کہ پہلے کسی معتبر و مستند ڈاکٹر سے درخواست کنندہ کا طبی معائنہ کراتی ہے اور ڈاکٹر کے سرٹیفکٹ دیدینے پر بیمہ کرلیتی ہے اسی طرح دیگر خطرات اور مال و اسباب کا بیمہ بھی ضروری امور کی تحقیق کے بعد کرلیا جاتا ہے ۔

شرح بیمہ:۔ شرح بیمہ کا یہ قاعدہ ہے کہ اگر وسطِ عمر ہیں سے موجودہ عمر منہا کر کے زربیمہ کو بقایا پر تقسیم کریں تو خارجِ قسمت شرح سالانہ ہوگی ۔ اس لحاظ سے اگر کسی ملک میں اوسط عمر

۵۰ سال ہو اور ۲۰ سال کی عمر کا آدمی بیمہ کرانا چاہتا ہو تو ایک ہزار روپئے کے بیمہ کیلیے ۲۰-۵-۱ ۲۲ ½ روپیہ سالانہ شرح ہوگی، جن ملکوں میں عمر کی اوسط زیادہ ہوگی وہاں شرح بیمہ کم اور جہاں کم ہوگی وہاں شرح بیمہ زیادہ ہوتی ہے، اسی طرح جن پیشوں میں خطرات زندگی زیادہ ہوں اُن میں شرح بیمہ زیادہ ہوتی ہے۔ یہی طریقہ دیگر قسم کے خطرات کے لیے مقرر ہے۔

آتشزدگی کے بیمہ کی سالانہ شرح عموماً ایک روپیہ سے دو روپیہ سیکڑہ تک ہوتی ہے جتنے زیادہ خطرناک حادثہ کا بیمہ کیا جائیگا اتنی ہی شرح بیمہ زیادہ ہوگی۔

بیمہ کمپنیوں کی اقسام:۔ بیمہ کرنیوالی کمپنیوں کی تین قسمیں ہیں۔

(۱) وہ جنہیں انتظامی اخراجات کے بعد باقی تمام منافع کا بیمہ کرانے والوں میں منقسم ہوتا ہے

(۲) وہ جن میں بیمہ کرانے والوں کو صرف مقررہ رقم بیمہ ملتی ہے اور تمام منافع مالکانِ کمپنی میں تقسیم ہوتا ہے۔

(۳) وہ جنہیں بیمہ کرنے والوں کو بھی کچھ حصہ منافع کا ملتا ہے اور باقی مالکوں کا حق ہوتا ہے، اب یہ بیمہ کرانے والے کی رائے پر ہے جس کمپنی کو اپنے مناسب حال سمجھے اُس سے بیمہ کرائے۔

ضروری ہدایات:۔ بیمہ کرنیوالی کمپنی کے متعلق کافی معلومات حاصل کرلینا ضروری ہے مثلاً اُس کا سرمایہ زیادہ خطرناک کاموں میں تو نہیں لگایا جاتا؟ سرمایۂ محفوظہ کافی ہے اور کمپنی ایمانداری اور خوش معاملگی کے اصول پر مبنی ہے؟

بیمہ میں پوری ایمانداری کا خیال رکھنا چاہیے، بعض لوگ سمجھتے ہیں کہ اگر وہ اپنے مال کی زیادہ قیمت بتا کر شرح بیمہ زیادہ دیتے رہیں گے تو انہیں رقم معاوضہ بھی زیادہ ملے گی، مگر یہ خیال غلط ہے۔ بیمہ کمپنیاں عموماً اُسی قدر نقصان کی ذمہ دار ہوتی ہیں جو فی الحقیقت واقع ہو اگر کسی کارخانہ کا دس ہزار کی مالیت پر بیمہ کرایا گیا ہے اور یہ ثابت ہو جائے کہ نقصان کے وقت اس کی قیمت پانچ ہزار سے زیادہ نہیں تھی تو بیمہ کمپنی صرف پانچہزار کی رقم ادا کرنے کی ذمہ دار ہوگی۔

تاجر کو چاہیے کہ مال قسم تجارت بدلنے پر بیمہ کمپنی کو فوراً اطلاع دیدے ورنہ نقصان کی ذمہ دا

نہیں ہوگی۔ اسی طرح اگر بیمہ شدہ مال دوسرے شخص کے ہاتھ فروخت کردیا جائے تو بیمہ کمپنی کی ذمہ داریاں ختم ہوجائینگی کیونکہ بیمہ کمپنیاں مخصوص شرائط کے ماتحت مخصوص خطرات کی ذمہ دار ہوتی ہیں۔ جب کوئی حادثہ واقع ہو تو بیمہ کمپنی کو فی الفور اطلاع دینی چاہیے۔

ڈاک

اندرونِ ملک

خطوط:۔ کارڈ ۰ر۔ جوابی کارڈ ار۔ لفافہ وزن میں ۲½ تولہ تک ایک آنہ۔

بُک پیکیٹ:۔ وزن میں پانچ تولہ تک ۰ر اور دس تولہ تک ار۔

پارسل:۔ ۲۰ تولہ پر ۲ر۔ ۲۰ تولہ سے زائد ۴۰ تولہ تک ۳ر (بشرطیکہ مجموعی وزن ۴۴۰ تولہ سے زیادہ نہ ہو۔) ۴۴۰ تولہ سے ۸۰۴ تولہ تک ۳؎ (اتنے وزنی پارسل کی رجسٹری لازمی ہے) ہر مزید ۴۰ تولہ اور اُسکی کسر کے لیئے ۳ر (۸۰۰ تولہ سے زیادہ وزنی پارسل نہیں جاتا)

نمونہ:۔ پانچ تولہ اور اُس سے کم کے لیئے ار۔

رجسٹری:۔ خط، پیکٹ، پارسل ہر ایک کی رجسٹری کے لیے ۲ر۔ اکناملجمنٹ فیس (مکتوب الیہ سے رسید حاصل کرنے کے لیئے) ار

بیمہ:۔ محصول اور فیس رجسٹری کے علاوہ بیمہ کی فیس ۵۰ روپے تک ار چھوٹے ڈاکخانوں میں ۶۰۰ روپے تک اور بڑے ڈاکخانوں میں ۲۰۰۰ روپے تک کا بیمہ ہوسکتا ہے۔

ویلیو پے ایبل:۔ وی۔پی کی شرح فیس منی آرڈر کے مطابق رکھی گئی ہے۔ کوئی وی۔پی ایکہزار روپے سے زیادہ مالیت کا نہیں لیا جاسکتا۔ سیلون اور پرتگیزی ہندوستان میں جانے والے وی۔پی صرف ۶۰۰ روپے تک ہونے چاہئیں، ہر وی۔پی کا رجسٹرڈ ہونا ضروری ہے۔

منی آرڈر:۔ دس روپے تک ۲ر۔ ۲۵ روپے تک ۴ر۔ ہر مزید ۲۵ روپے کیلیئے ۴ر۔ اور ہر مزید دس روپے یا اُس کی کسر کے لیئے ۲ر (۶۰۰ روپے سے زیادہ کا منی آرڈر روانہ نہیں ہوتا۔

منی آرڈر بذریعہ تار:۔ تار کے منی آرڈر کی رقم ۶۰۰ روپیئے سے زیادہ نہ ہو۔ تار کے منی آرڈر میں آنہ پائی نہیں جاتا۔ تار اور ڈاک کے منی آرڈر کی فیس یکساں ہے۔ تار کے منی آرڈر میں الفاظ کے حساب سے اور تار کی نوعیت کے لحاظ سے یعنی وہ آرڈینری ہو اتو آرڈینری اور اکسپرس ہوا تو اکسپرس کی اُجرت لیجاتی ہے، دونوں کا فارم بھی ایک ہوتا ہے۔ فارم پر "ٹیلیگرافک" کا لفظ اُس کی مقررہ جگہ پر لکھدینا ضروری ہے۔

سیونگ بنک:۔ پوسٹ آفس سیونگ بنک میں ہر شخص اپنے نام سے یا نابالغ اولاد اُن بچوں کے نام سے جن کا وہ باضابطہ ولی ہے روپیہ جمع کرسکتا ہے۔ کم از کم ۴ر جمع ہوسکتے ہیں اور ایک دفعہ لیے جاسکتے ہیں، ہفتہ میں ایک بار روپیہ لیا جاسکتا ہے، ایک سال میں یعنی یکم اپریل سے ۳۱ مارچ تک واپس کی ہوئی رقوم نکالکر ۷۵۰ روپیئے سے زیادہ جمع نہیں کیئے جاسکتے، زیادہ سے زیادہ پانچ ہزار روپیئے ایک شخص جمع کرسکتا ہے، لیکن بچوں کی جانب سے ایک متولی یا سرپرست ایک ہزار روپیئے جمع کرسکتا ہے۔ ۱۰ فی صدی سالانہ کی شرح سے جمع شدہ روپیئے پر سود بھی ملتا ہے۔

ممالک غیر

خطوط:۔ بین الاقوامی کارڈ ۱ر۔ جوابی ۲ر۔ لفافہ (ممالک متحدہ برطانیہ۔ برطانوی مقبوضات مصر و سوڈان) ایک اونس یا اُس سے کم کے لیے ۱ر۔ ہر مزید ایک اونس یا اُس سے کم کیلیئے ۱ر (دیگر حصص عالم کے لیئے) ایک اونس تک ۲ر۔ ہر مزید ایک اونس یا اُس سے کم کیلیے ۱ر۔

مطبوعہ کاغذات:۔ مطبوعہ کاغذات ہر دو اونس یا اُس سے کم کے لیے ۰ر۔

کاروباری کاغذات:۔ ۱۰ اونس تک ۲ر۔ ہر مزید ۲ اونس یا اُس سے کم کے لیئے ۰ر۔

نمونہ:۔ نمونہ ۴ اونس وزن تک ۱ر۔ ہر مزید ۲ اونس یا اس سے کم کے لیئے ۰ر۔

رجسٹری:۔ فیس رجسٹری (خط، پکیٹ وغیرہ ہر چیز کے لیے) ۲ر۔ اکنالجمنٹ فیس ۲ر۔

پارسل:۔ ممالک برطانیہ کے لیئے براہ جبل الطارق ۳ پونڈ تک ۱۲ر۔

ممالک برطانیہ کے لیے براہ خشکی .... ۸؍۸

" " " براہ جبل الطارق ۷ پونڈ تک ۸؍۸

" " " براہ خشکی " " ۴؍۱۲

" " " براہ جبل الطارق ۱۱ پونڈ تک ۴؍۱۲

" " " براہ خشکی " " ۱؍۵

۱۱ پونڈ سے ۵۰ پونڈ تک کے وزنی پارسل بمبئی سے افسر متوسط پی اینڈ او۔ایس۔این کمپنی کی معرفت روانہ ہوتے ہیں، پارسل کی مالیت ساڑھے سات سو روپئے (۵۰ پونڈ) سے زیادہ نہ ہونی چاہیے۔

امریکہ کے لیے ۳ پونڈ تک ۴؍۲۔ ۷ پونڈ تک ۱۱؍۳۔ ۱۱ پونڈ تک ۴؍۱۲

جاپان کے لیے ۳ پونڈ تک ۱۲؍۱۔ ۷ پونڈ تک ۸؍۲۔ ۱۱ پونڈ تک ۱۰؍۵

بیمہ:۔ محصول ڈاک و رجسٹری کے علاوہ ہر ۵ پونڈ (۷۵ روپئے) پر ۳؍ ر پرتگیزی ہندوستان اور سیلون کے لیے ہر سو روپئے پر ۲؍ ر۔ برطانوی مشرقی افریقہ۔ مارشیس۔ یوگنڈا اور مقبوضات شمالی لینڈ ہر سو روپئے کی رقم پر ۴؍ ر۔

منی آرڈر:۔ ایک پونڈ تک ۳؍ ر۔ ۲ پونڈ تک ۵؍ ر۔ ۳ پونڈ تک ۸؍ ر۔ ۴ پونڈ تک ۱۰؍ ر۔ ۵ پونڈ تک ۱۲؍ ر۔ ہر ۵ پونڈ پر ۴۰ پونڈ تک ۲؍ ر

منی آرڈر بذریعہ تار:۔ فیس منی آرڈر اور صرفہ تار کی مجموعی رقم وصول کی جاتی ہے۔ کوئی منی آرڈر ۴۰ پونڈ (۶۰۰ روپئے) سے زیادہ رقم کا نہیں جا سکتا۔

تار

اندرونِ مُلک

تار کی دو قسمیں ہیں، ارجنٹ یا اکسپرس اور آرڈینری۔ ان کی شرح حسب ذیل ہے:۔

اکسپریس:- پہلے ۱۲ الفاظ کے لیے ۱۲/ - ہر مزید لفظ کے لیے ۲/ -

آرڈینری:- پہلے بارہ الفاظ کے لیے ۱۲/ - ہر مزید لفظ کے لیے ۱/ - رسید تار حاصل کرنے کے لیے ۱۲/ - تار کی نقل کے لیے ہر سو لفظ یا اُس سے کم پر ۴/ -

ممالکِ غیر

ہندوستان و برہما کے ہر ٹیلیگراف آفس سے تمام ممالکِ یورپ کو باستثنائے ٹرکی و روس تار جاسکتا ہے۔ اور ہر لفظ کے لیے ۱۴/ لیا جاتا ہے۔

سیلون کے لیے پہلے ۱۲ الفاظ پر ۱۲/ - ہر مزید لفظ کے لیے ۲/ -

ریلوے

ریل کا وقت:- ریل کے ٹائم ٹیبلوں میں مدراس کا ٹائم دیا جاتا ہے، اور تمام ہندوستان کے ریلوے اسٹیشنوں پر یہی ٹائم استعمال میں آتا ہے۔ یہ کلکتہ کے وقت سے ۳۲ منٹ بعد الٰہ آباد کے ۷ منٹ بعد دہلی ٹائم سے ۱۲ منٹ آگے۔ آگرہ سے ۱۰ منٹ آگے۔ اور بمبئی ٹائم سے تیس منٹ آگے ہے۔ اور ریل کا وقت ہمیشہ نیم شب سے نیم شب تک شمار ہوتا ہے۔ مثلاً ۱۴ بجے کا مطلب ہے دن کے ۲ بجے۔

ذمہ داری:- کوئی ریل ذمہ داری نہیں کرتی کہ اوقاتِ معینہ پر وہ ضرور ہی فلاں اسٹیشنوں پر پہنچ جائیگی، تاہم اپنی طرف سے پوری کوشش کا وعدہ کرتی ہے۔ اس لیئے توقف سے جو نقصان ہو اُس کی وہ ذمہ دار نہیں، نہ کسی مسافر کو خواہ وہ اوّل و دوم درجہ کا ہو سونے کے لیئے جگہ دینے کی ذمہ دار ہے، البتہ اگر مسافروں کی بھیڑ نہ ہو تو اوّل و دوم درجوں کو آرام بہم پہنچایا جاتا ہے۔

سوار ہونا:- وقتِ مقررہ سے دس پندرہ منٹ پہلے اسٹیشن پر مسافروں کو پہنچ جانا

چاہیے۔ تاکہ آرام سے ٹکٹ لیکر سوار ہوسکیں۔ یا بوجھ تلوا سکیں۔ لیکن اگر ٹکٹ مل چکا ہے اور مسافروں کو ریل پر جگہ نہ ہونے کی وجہ سے سوار نہ کیا گیا ہو تو اُن کو چاہیے کہ ٹکٹ تین گھنٹے کے بعد بکنگ آفس میں واپس کرنے کے لیے پیش کریں۔ اُن کا کرایہ واپس مل جائے گا۔ اگر ٹکٹ لینے کے بعد مسافر فوراً بیمار ہو جائے یا کوئی اتفاقی مجبوری پیش آجائے تو فوراً ٹکٹ واپس کردینے پر کرایہ اُنہیں واپس مل سکتا ہے۔

ریل کے درجے:۔ مسافروں کو سوار ہونے کے لیے ہندوستان کی ریلوں میں چار درجے مقرر ہیں، اوّل۔ دوم، درمیانہ یا انٹر میڈیٹ۔ اور سوم اور جو ٹکٹ ان درجوں کے لیئے دیئے جاتے ہیں قریب قریب اُن کے وہی رنگ ہوتے ہیں جو اُن گاڑیوں کے ہوتے ہیں جو اُن درجوں کی ہیں۔

کُتے گاڑی میں لیجانا:۔ کوئی مسافر اپنے ہمراہ مسافر گاڑی میں کُتا نہیں لیجا سکتا جبتک کہ اسٹیشن ماسٹر اجازت نہ دے اور اُس کے ہمراہ جتنے مسافر سوار ہیں اس بات پر رضامند نہوں، اور اس پر بھی دوچند کرایہ دے۔ اثنائے سفر میں اگر نارضامندگی یا ریلوے حکام چاہیں تو کُتا مسافر گاڑی سے علیحدہ کیا جائیگا۔ اگر بریک وین یا کسی دوسری گاڑی میں لیجایا جائیگا تو اُس کے ہمراہ زنجیر اور منھ باندھنے کا سامان ہونا چاہیئے۔

بچّوں کا کرایہ:۔ ہر ریلوے لائن پر ۳ سال سے کم عمر بچوں کو بلا کرایہ سفر کرنے دیتے ہیں۔ اس سے بعد بارہ سال کی عمر تک نصف کرایہ لیتے ہیں۔ بارہ سال سے کم عمر کے بچے اپنی رشتہ دار عورتوں کے ہمراہ زنانہ گاڑی میں سفر کرسکتے ہیں۔

بلا کرایہ بوجھ:۔ تمام ریلوں پر مسافروں کا بوجھ تولا جاتا ہے، اور مندرجۂ ذیل مقدار بلا کرایہ لیجانے دیا جاتا ہے اور بچے کے نصف ٹکٹ کے لیے بھی اس وزن کا نصف بوجھ لیجانے کی اجازت ہے:۔

درجۂ اوّل ڈیڑھ من۔ درجۂ دوم ۳۰ سیر۔ درجۂ درمیانہ ۲۰ سیر۔

درجہ سوم ۱۵ سیر

نیچے یا اونچے درجہ میں سفر کرنا:- جس درجہ کا ٹکٹ لیا ہے اُس سے اونچے درجہ میں بلا کرایہ زیادہ دینے کے سفر کرنا جُرم ہے۔ لیکن اگر ریل میں جگہ نہیں ہے تو گارڈ یا اسٹیشن ماسٹر کو اطلاع دیکر اس سے اونچے درجہ میں سفر کیا جا سکتا ہے۔ بصورت بلا ٹکٹ سفر کرنے یا ٹکٹ سے اونچے درجے میں سفر کرنے کے کچھ تاوان لیا جاتا ہے۔ گارڈ کو خود اطلاع کرنے کی صورت میں اوّل درجہ کے لیے عہ، دوم درجہ کے لیے ۸ر اور سوم درجہ کے لیے ۲ر ہے۔ مگر نہ اطلاع دینے کی صورت میں اوّل درجہ کے لیے للعہ۔ دوم درجہ کے لیے تتے ر اور سوم درجہ کے لیے عدا ر ہے۔ بشرطیکہ مسافر کے اصل کرایے سے یہ رقوم زیادہ نہ ہوں۔

ملازمان ریلوے کی شکایت:- ملازمانِ ریلوے کے لیے سزائے موقوفی مقرر ہے اگر وہ کسی سے کچھ انعام وغیرہ طلب کریں، اگر کسی ملازمِ ریلوے کی شکایت کرنی ہو تو صاحب ٹریفک سپرنٹنڈنٹ کی خدمت میں تحریر بھیجدے۔

زیادہ کرایہ کی واپسی:- اگر ٹکٹ اسباب پارسل وغیرہ کسی چیز پر زیادہ کرایہ ریلوے وصول کرلے تو واپسی کا دعوٰے چھ ماہ تاریخِ ادائگی کے اندر کرنا چاہیے۔ اگر جس درجہ کا ٹکٹ لیا تھا اُس درجہ میں جگہ نہ ہو تو اسٹیشن ماسٹر اور گارڈ کو اطلاع دے دو، اور ٹریفک سپرنٹنڈنٹ سے فوراً کرایہ کی درخواست کرو۔

نقصان کا معاوضہ:- اگر ریل پر کسی اسباب میں نقصان ہو جائے یا وہ تلف ہو جائے تو اسٹیشن سے اُٹھانے سے پہلے اسٹیشن کے ذمہ دار افسر کو اس کی اطلاع دینی چاہیے اور ۴۸ گھنٹے کے اندر ڈسٹرکٹ ٹریفک سپرنٹنڈنٹ کو نقصان کی مقدار اور حالات سے اطلاع بھیجنی چاہیے۔

پیشگی محصول:- جو چیزیں زیادہ قیمتی ہوں یا خوفناک قسم کی یا جلدی تلف ہو جانیوالی

جیسے تازہ پھل یا زندہ جانور مثل کُتا، گھوڑا وغیرہ وغیرہ کے، اُن کا محصول ریلوے پر پیشگی لیا جاتا ہے۔

حقہ یا تمباکو بلا رضامندی پینا۔ کوئی شخص بلا رضامندی ہمراہی مسافروں کے کسی گاڑی میں حقہ نہیں پی سکتا اور اگر وہ اس پر اصرار کرے تو ریلوے قوانین کے مطابق وہ جُرمانے کا سزاوار ہے۔ بلکہ ریل کا ہر ملازم اُسے گاڑی سے اُتار سکتا ہے۔

سفر توڑنا۔ اگر سفر ۱۰۰ میل سے زائد ہو تو ایک روز مسافر راستے میں ٹھہر سکتا ہے اور ہر سو میل کے بعد ایک روز ٹھہرنے کا اُسے اختیار رہے۔ خواہ وہ سب عرصہ جو اُس کے اختیار میں ہے ایک ہی مقام پر ٹھہرے یا جتنے مختلف مقامات پر چاہے قیام کرے مگر وقت مقررہ تک سفر کے خاتمے پر پہنچ جائے ۔



ایک روپیہ سے ایک ہزار روپئے ماہوار کے حساب سے ایکدن کی تنخواہ نکالنے کی جدول

رقم ماہوار	۲۸ یوم روپیہ	۲۸ یوم آنہ	۲۸ یوم پائی	۳۰ یوم روپیہ	۳۰ یوم آنہ	۳۰ یوم پائی	۳۱ یوم روپیہ	۳۱ یوم آنہ	۳۱ یوم پائی
[illegible]	۰	۰	۷	۰	۰	۶	۰	۰	۶
[illegible]	۰	۱	۲	۰	۱	۱	۰	۱	۰
[illegible]	۰	۱	۹	۰	۱	۷	۰	۱	۷
[illegible]	۰	۲	۳	۰	۲	۲	۰	۲	۱
[illegible]	۰	۲	۱۰	۰	۲	۸	۰	۲	[illegible]
[illegible]	۰	۳	۵	۰	۳	۲	۰	۳	۱
[illegible]	۰	۴	۰	۰	۳	۹	۰	۳	۷
[illegible]	۰	۴	[illegible]	۰	۴	۳	۰	۴	۲
[illegible]	۰	۵	۲	۰	۴	۱۰	۰	۴	۸
[illegible]	۰	۵	۹	۰	۵	۴	۰	۵	۲
[illegible]	۰	۶	۳	۰	۵	۱۰	۰	۵	۸
[illegible]	۰	۶	[illegible]	۰	۶	۵	۰	۶	۲
[illegible]	۰	۷	۵	۰	۶	۱۱	۰	۶	۹
[illegible]	۰	۸	۰	۰	۷	۴	۰	۷	۳
[illegible]	۰	۸	۷	۰	۸	۰	۰	۷	۹
[illegible]	۰	۹	۲	۰	۸	۶	۰	۸	۳
[illegible]	۰	۹	۹	۰	۹	۱	۰	۸	۹
[illegible]	۰	۱۰	۲	۰	۹	۷	۰	۹	۳
[illegible]	۰	۱۰	۱۰	۰	۱۰	۲	۰	۹	۱۰
[illegible]	۰	۱۱	۰	۰	۱۰	۸	۰	۱۰	۴
[illegible]	۰	۱۱	۰	۰	۱۱	۳	۰	۱۰	۱۰
[illegible]	۰	۱۲	۷	۰	۱۱	۹	۰	۱۱	۳
[illegible]	۰	۱۳	۲	۰	۱۲	۳	۰	۱۱	۱۰

رقم ماہوار	۲۸ یوم روپیہ	۲۸ یوم آنہ	۲۸ یوم پائی	۳۰ یوم روپیہ	۳۰ یوم آنہ	۳۰ یوم پائی	۳۱ یوم روپیہ	۳۱ یوم آنہ	۳۱ یوم پائی
[illegible]	۰	۱۳	۹	۰	۱۲	۱۰	۰	۱۲	۵
[illegible]	۰	۱۴	۳	۰	۲	۴	۰	۱۲	۱۱
[illegible]	۰	۱۴	۱۰	۰	۱۳	۱۰	۰	۱۳	۵
[illegible]	۰	۱۵	۵	۰	۱۴	۵	۰	۱۳	۱۱
[illegible]	۱	۰	۰	۰	۱۴	۱۱	۰	۱۴	۵
[illegible]	۱	۰	۷	۰	۱۵	۶	۰	۱۵	۰
[illegible]	۱	۱	۲	۱	۰	۰	۰	۱۵	۶
[illegible]	۱	۱	۹	۱	۰	۶	۱	۰	۰
[illegible]	۱	۲	۳	۱	۱	۱	۱	۰	۶
[illegible]	۱	۲	۱۰	۱	۱	۷	۱	۱	۰
[illegible]	۱	۳	۵	۱	۲	۲	۱	۱	۷
[illegible]	۱	۴	۰	۱	۲	۸	۱	۲	۱
[illegible]	۱	۴	۷	۱	۳	۲	۱	۲	۷
[illegible]	۱	۵	۲	۱	۳	۹	۱	۳	۱
[illegible]	۱	۵	۹	۱	۴	۳	۱	۳	۷
[illegible]	۱	۶	۲	۱	۴	۱۰	۱	۴	۲
[illegible]	۱	۶	۱۰	۱	۵	۲	۱	۴	۸
[illegible]	۱	۷	۵	۱	۵	۱۰	۱	۵	۲
[illegible]	۱	۸	۰	۱	۶	۵	۱	۵	۸
[illegible]	۱	۸	۷	۱	۶	۱۱	۱	۶	۲
[illegible]	۱	۹	۲	۱	۷	۶	۱	۶	۹
[illegible]	۱	۹	۹	۱	۸	۰	۱	۷	۳
[illegible]	۱	۱۰	۳	۱	۸	۶	۱	۷	۹

رقم ماہوار	۲۸ یوم روپیہ	۲۸ یوم آنہ	۲۸ یوم پائی	۳۰ یوم روپیہ	۳۰ یوم آنہ	۳۰ یوم پائی	۳۱ یوم روپیہ	۳۱ یوم آنہ	۳۱ یوم پائی
[illegible]	۱	۱۰	۱۰	۱	۹	۱	۱	۸	۳
[illegible]	۱	۱۱	۷	۱	۹	۰	۱	۸	۹
[illegible]	۱	۱۱	۰	۱	۱۰	۲	۱	۹	۳
[illegible]	۱	۱۲	۷	۱	۱۰	۸	۱	۹	۱۰
[illegible]	۱	۱۵	۵	۱	۱۲	۴	۱	۱۲	۵
[illegible]	۲	۲	۳	۲	۰	۰	۱	۱۵	۰
[illegible]	۲	۵	۲	۲	۲	۸	۳	۱	۶
[illegible]	۲	۸	۰	۲	۵	۴	۲	۴	۲
[illegible]	۲	۱۰	۱۰	۲	۸	۰	۲	۶	۹
[illegible]	۲	۱۲	۹	۲	۱۰	۸	۲	۶	۳
[illegible]	۳	۷	۷	۲	۱۳	۴	۲	۱۱	۱۰
[illegible]	۳	۳	۵	۳	۰	۰	۲	۱۳	۵
[illegible]	۳	۶	۳	۳	۲	۷	۴	۱۵	۱۰
[illegible]	۲۰	۹	۱	۳	۵	۴	۳	۳	۷
[illegible]	۷	۲	۳	۶	۱۰	۸	۶	۷	۳
[illegible]	۱۰	۱۱	۵	۱۰	۰	۰	۶	۱۰	۱۰
[illegible]	۱۴	۳	۷	۱۳	۵	۴	۱۲	۱۴	۵
[illegible]	۱۶	۱۳	۹	۱۶	۱۰	۵	۱۶	۲	۱
[illegible]	۲۱	۶	۱۰	۲۰	۰	۸	۱۹	۵	۰
[illegible]	۲۵	۰	۰	۲۳	۵	۴	۲۲	۹	۳
[illegible]	۲۸	۹	۲	۲۶	۱۰	۸	۲۵	۱۲	۱۰
[illegible]	۳۲	۲	۳	۳۰	۰	۰	۲۹	۰	۶
[illegible]	۳۵	۱۱	۵	۳۳	۵	۴	۳۲	۴	۲

جنتری سود

اس جنتری میں سود ایک روپیہ سینکڑہ لگایا ہے اور اس ورک کو ڈیوڑھا کرنے سے عہر سینکڑہ ہو جائیگا۔ سو روپے تک سود تو لکھا گیا ہے، اگر پانچسو کا سود معلوم کرنا ہو تو اسی کو پچگنا کر لیا جائے اسی طرح ہر رقم کا سود معلوم ہو سکتا ہے۔

تعداد روپیہ	سود ایک یوم			سود ۲ یوم			سود ۳ یوم			سود ۴ یوم			سود ۵ یوم			سود ۶ یوم			سود ۷ یوم		
	روپیہ	آنہ	پائی	روپیہ	آنہ	پائی	روپیہ	آنہ	پائی	روپیہ	آنہ	پائی	روپیہ	آنہ	پائی	روپیہ	آنہ	پائی	روپیہ	آنہ	پائی
عصہ/	۰	۰	۲	۰	۰	۳	۰	۰	۴	-	۰	۶	۰	۰	۷	۰	۰	۹	۰	۰	۱۰
عا/	۰	۰	۳	۰	۰	۶	۰	۰	۹	۰	۰	۱۲	۰	۰	۱۵	-	۰	۱۸	۰	۰	۲۱
ے/	۰	۰	۴	۰	۰	۹	۰	۰	۱۳	۰	۰	۱۸	۰	۰	۲۳	۰	۱	۳	۰	۱	۸
للعہ/	۰	۰	۶	۰	۰	۱۲	۰	۰	۱۸	۰	۱	۰	۰	۱	۶	-	۱	۱۲	۰	۱	۱۹
عہ/	۰	۰	۷	۰	۰	۱۵	۰	۰	۲۳	۰	۱	۶	۰	۱	۱۴	۰	۱	۲۲	۰	۲	۵
سے/	۰	۰	۹	۰	۰	۱۸	۰	۱	۳	۰	۱	۱۲	۰	۱	۲۲	۰	۲	۰	۰	۲	۱۴
محہ/	۰	۰	۱۰	۰	۰	۲۱	۰	۱	۸	۰	۱	۱۸	۰	۲	۵	۰	۲	۱۶	۰	۳	۲
ﮯ/	۰	۰	۱۲	۰	۱	۱	۰	۱	۱۳	۰	۲	۱	۰	۲	۱۳	۰	۳	۱	۰	۳	۱۴
لعہ/	۰	۰	۱۳	۰	۱	۴	۰	۱	۱۷	۰	۲	۷	۰	۲	۲۱	۰	۳	۱۱	۰	۴	۱
عہ/	۰	۰	۱۶	۰	۱	[illegible]	۰	۲	۲۲	۰	۲	۱۳	۰	۳	۴	۰	۳	۲۰	۰	۴	۱۱
ععہ/	۰	۱	[illegible]	۰	۲	۱۳	۰	۳	۲۰	۰	۵	۳	۰	۶	۹	۰	[illegible]	[illegible]	۰	۸	۲۳
سعہ/	۰	۱	۱۱	۰	۳	۲۰	۰	۵	۱۸	۰	۷	۱۶	۰	۹	۱۲	۰	۱۱	۱۲	۱	۱	۱۰
للعہ/	۰	۲	۱۲	۰	۵	۳	۰	۷	۱۶	۰	۱۰	۶	۱	۰	۱۹	۱	۳	۸	۱	۵	۲۱
صعہ/	۰	۲	۵	۰	۲	۱۰	۰	۶	۱۵	۱	۳	۱۹	۱	۴	۰	۱	۷	۵	۱	۱۰	۱۰
سعہ/	۰	۳	۲۰	۰	۷	۱۶	۰	۱۱	۱۲	۱	۳	۹	۱	۰	۴	۱	۱۱	۱	۲	۲	۲۱
محعہ/	۰	۴	۱۱	۰	۸	۲۲	۱	۱	۱۰	۱	۵	۲۲	۱	۱۰	۹	۲	۲	۲۱	۲	۷	۸
لعہ/	۰	۵	۴	۰	۱۰	۶	۱	۳	۸	۱	۸	۱۰	۲	۱	۹	۲	۶	۲	۲	۱۱	۲۰
لعہ/	۰	۵	۱۸	۰	۱۱	۱۲	۱	۵	۶	۱	۱۱	۰	-	۴	۱۰	۲	۱۰	۱۳	۳	۴	۷
ما/	۰	۶	۸	۱	۰	۱۹	۱	۷	۵	۲	۱	۱۲	۲	۸	۸	۳	۲	۹	۳	۸	۱۹

تعداد روپیہ	سود ۸ یوم			سود ۱۵ یوم			سود ایک ماہ			سود ۲ ماہ			سود ۳ ماہ			سود ۶ ماہ			سود ایک سال		
	روپیہ	آنہ	پائی	روپیہ	آنہ	پائی	روپیہ	آنہ	پائی	روپیہ	آنہ	پائی	روپیہ	آنہ	پائی	روپیہ	آنہ	پائی	روپیہ	آنہ	پائی
عـه/	۰	۰	۱۲	۰	۰	۲۳	۰	۱	۲۳	۰	۳	۲۰	۰	۵	۱۸	۰	۱	۱۲	۱	۱۱	۱۱
عا/	۰	۱	۰	۰	۱	۲۲	۰	۳	۲۰	۰	۷	۱۶	۰	۱۱	۱۲	۱	۱۱	۱	۳	۱۰	۲
سے/	۰	۱	۱۳	۰	۲	۲۱	۰	۵	۱۸	۰	۱۱	۱۲	۱	۱۱	۶	۲	۱۰	۱۳	۵	۹	۳
للعہ/	۰	۲	۱	۰	۳	۲۰	۰	۷	۱۶	۱	۳	۸	۱	۱۱	۸	۳	۱۰	۱	۷	۸	۴
صر/	۰	۲	۱۳	۰	۴	۱۸	۰	۹	۴	۱	۰	۴	۲	۴	۱۴	۴	۹	۱۲	۹	۷	۵
سے/	۰	۳	۱	۰	۵	۱۷	۰	۱۱	۱۲	۱	۱۱	۰	۲	۱۰	۱۲	۵	۹	۲	۱۱	۶	۵
معہ/	۰	۳	۱۳	۰	۶	۱۶	۱	۱	۶	۲	۲	۱۸	۲	۴	۶	۶	۸	۱۴	۱۳	۵	۶
سے/	۰	۴	۰	۰	۷	۱۵	۱	۳	۷	۲	۶	۱۵	۳	۱۰	۰	۷	۸	۳	۱۵	۴	۷
لعہ/	۰	۴	۱۵	۰	۸	۱۵	۱	۵	۶	۲	۱۰	۱۲	۴	۴	۱۹	۸	۷	۱۵	عـه/۱	۳	۸
عـه/	۰	۵	۳	۰	۹	۱۴	۱	۷	۵	۳	۲	۹	۴	۹	۱۴	۹	۷	۴	عـه/۳	۲	۹
عمه/	۰	۱۰	۶	۱	۷	۵	۳	۲	۱۰	۶	۴	۱۹	۹	۷	۵	عـه/۳	۲	۹	عا/۶	۴	۱۹
سمه/	۱	۳	۸	۲	۴	۱۹	۴	۹	۱۴	۹	۷	۵	۱۴	۴	۱۹	عـه/۱۲	۹	۱۴	سے/۹	۷	۴
للعمه/	۱	۸	۱۱	۳	۲	۹	۶	۴	۱۹	۱۲	۹	۱۴	عـه/۳	۳	۱۰	عا/۶	۴	۱۹	للعہ/۱۲	۹	۱۴
صمه/	۲	۱	۱۳	۴/	۰	۰	۸	۰	۰	عـه/	۰	۰	عـه/۸	۰	۰	سے/	۰	۰	سے/	۰	۰
سمه/	۲	۶	۱۶	۴	۹	۱۴	۹	۷	۵	عـه/۳	۲	۱۰	عـه/۱۲	۹	۱۴	سے/۶	۴	۱۹	معہ/۹	۷	۴
محمه/	۲	۱۱	۱۹	۵	۷	۵	۱۱	۲	۱۰	عـه/۶	۴	۱۹	عا/۱	ـ	۵	سعہ/۳	۲	۹	سے/۶	۴	۱۹
لسه/	۳	۴	۲۳	۶	۴	۳۰	۱۲	۹	۱۵	عـه/۶	۷	۵	عا/۶	۴	۲۰	للعہ/۱۲	۹	۱۴	لعہ/۹	۷	۵
لعمه/	۳	۱۰	۲	۷	۲	۱۰	۱۴	۴	۱۹	عـه/۱۲	۹	۱۴	عا/۱۱	۲	۱۰	صر/۶	۴	۱۹	سے/۱۲	۹	۱۴
	۴	۳	۵	۸	۰	۰	عـه/	۰	۰	عا/	۰	۰	سے/	۰	۰	سے/	۰	۰	عا/	۰	۰

جنتری بغرض تخمینہ سود حسب ایک مہینہ کے کسی روز سے کسی اور مہینہ کے اسی روز تک کی تعداد ایام معلوم ہو سکتی ہے

از	تا جنوری	تا فروری	تا مارچ	تا اپریل	تا مئی	تا جون	تا جولائی	تا اگست	تا ستمبر	تا اکتوبر	تا نومبر	تا دسمبر
جنوری	۳۶۵	۳۱	۵۹	۹۰	۱۲۰	۱۵۱	۱۸۱	۲۱۲	۲۴۴	۲۷۳	۳۰۴	۳۳۴
فروری	۳۳۴	۳۶۵	۲۸	۵۹	۸۹	۱۲	۱۵۰	۱۸۱	۲۱۲	۲۴۲	۲۷۳	۳۰۳
مارچ	۳۰۶	۳۳۷	۳۶۵	۳۱	۶۱	۹۲	۱۲۲	۱۵۳	۱۸۴	۲۱۴	۲۴۵	۲۷۵
اپریل	۲۷۵	۳۰۶	۳۳۴	۳۶۵	۳۰	۶۱	۹۱	۱۲۲	۱۵۳	۱۸۳	۲۱۴	۲۴۴
مئی	۲۴۵	۲۷۶	۳۰۴	۳۳۵	۳۶۵	۳۱	۶۱	۹۲	۱۲۳	۱۵۳	۱۸۴	۲۱۴
جون	۲۱۴	۲۴۵	۲۷۳	۳۰۴	۳۳۴	۳۶۵	۳۰	۶۱	۹۲	۱۲۲	۱۵۳	۱۸۳
جولائی	۱۸۴	۲۱۵	۲۴۳	۲۷۴	۳۰۴	۳۳۵	۳۶۵	۳۱	۶۲	۹۲	۱۲۳	۱۵۳
اگست	۱۵۳	۱۸۴	۲۱۲	۲۴۳	۲۷۳	۳۰۴	۳۳۴	۳۶۵	۳۱	۶۱	۹۲	۱۲۲
ستمبر	۱۲۲	۱۵۳	۱۸۱	۲۱۲	۲۴۲	۲۷۳	۳۰۳	۳۳۴	۳۶۵	۳۰	۶۱	۹۱
اکتوبر	۹۲	۱۲۹	۱۵۱	۱۸۲	۲۱۲	۲۴۳	۲۷۳	۳۰۴	۳۳۵	۳۶۵	۳۱	۶۱
نومبر	۶۱	۹۲	۱۲۰	۱۵۱	۱۸۱	۲۱۲	۲۴۲	۲۷۳	۳۰۴	۳۳۴	۳۶۵	۳۰
دسمبر	۳۱	۶۲	۹۰	۱۲۱	۵۱	۱۸۲	۲۱۲	۲۴۳	۲۷۴	۳۰۴	۳۳۵	۳۶۵

ہندوستانی و انگریزی اوزان و پیمانے

ہندوستانی اوزان

۸ خشخاش	کا	ایک چاول
۸ چاول	کی	ایک رتی
۸ رتی	کا	ایک ماشہ
۱۲ ماشہ	کا	ایک تولہ
۵ تولہ	کی	ایک چھٹانک
۴ چھٹانک	کا	ایک پاؤ
۴ پاؤ	کا	ایک سیر
۵ سیر	کی	ایک پنسیری
۴ پنسیری	کا	ایک دھون
۲ دھون یا ۴۰ سیر	کا	ایک من

زمین کی طولانی پیمائش بحساب ہندوستانی

۳ گز ہندوستانی	کا	ایک گٹھا
۲۰ گٹھے یا ۶۰ گز	کی	ایک جریب
۲ گز	کا	ایک ڈنڈا
۲۰۰۰ ڈنڈے	کا	ایک کوس

انگریزی اوزان

۸ ڈرام	کا	ایک اونس
۱۶ اونس	کا	ایک پونڈ
۱۴ پونڈ	کا	ایک سٹون
۲ سٹون یا ۲۸ پونڈ	کا	ایک کوارٹر
۴ کوارٹر	کا	ایک ہنڈریڈ ویٹ
۲۰ ہنڈریڈ ویٹ	کا	ایک ٹن

لکڑی کی پیمائش ہندوستانی حساب سے

۴ سوت	کا	ایک پان
۴ پان	کا	ایک تسو
۲۴ تسو	کا	ایک گز

زمین کی طولانی پیمائش پنجابی حساب سے

۲۷ پیسے	کا	ایک ہاتھ
۳ ہاتھ	کا	ایک کرم
۱۰ کرم	کی	ایک جریب
۱۳۰ جریب	کا	ایک کوس

طولانی پیمائش انگریزی حساب سے

۳ جَو طولانی	کا	ایک انچ
۱۲ انچ	کا	ایک فٹ
۳ فیٹ یا ۳۶ انچ	کا	ایک گز
۶ فیٹ	کا	ایک فیدم
۵½ گز	کا	ایک روڈ یا پول یا پرچ
۴۰ پول یا ۲۲۰ گز	کا	ایک فرلانگ
۸ فرلانگ ۱۷۶۰ گز	کا	ایک میل

۲ میل	کا	ایک لیگ یا فرنگ
۶۹½	کا	ایک درجہ

کپڑا ناپنے کے ہندوستانی پیمانے

۸ جو عرضی	کا	ایک انگل
۳ انگل	کی	ایک گرہ
۴ گرہ	کا	ایک بالشت
۳ بالشت	کا	ایک ہاتھ
۲ ہاتھ	کا	ایک گز

انگریزی گنتی کے پیمانے

۱۲ اکائی	کا	ایک درجن
۱۲ درجن	کا	ایک گروس
۲۰ اکائی	کی	ایک کوڑی
۱۲۰ اکائی	کا	ایک لونگ ہنڈرڈ

کاغذ کی گنتی

۲۴ تختہ یا ۲۵ تختہ	کا	ایک دستہ
۱۰ دستہ	کا	ایک رم
۱۰ رم	کی	ایک گڈی
۲ گڈی یا ۲۰ رم	کی	ایک گانٹھ

کپڑا ناپنے کے انگریزی پیمانے

۲¼ انچ	کا	ایک نیل
۴ نیل	کا	ایک کوارٹر
۴ کوارٹر	کا	ایک گز
۵ کوارٹر	کا	ایک انگریزی ایل
۶ کوارٹر	کا	ایک فرنچ ایل

سطح ناپنے کے ہندوستانی پیمانے

۲۰ کچوانسی	کی	ایک بسوانسی
۲۰ بسوانسی	کا	ایک بسوہ
۲۰ بسوے یا ۳۶ مربع گز ہندوستانی ۳۲۶۵ مربع گز انگریزی	کا	ایک بیگہ

سطح کی پیمائش پنجابی حساب سے

۹ مربع کرم	کا	ایک مرلہ
۲۰ مرلے	کا	ایک کنال
۴ کنال	کا	ایک بیگہ
۲ بیگھے	کا	ایک گھماں

وقت کا اندازہ ہندوستانی طور پر

۶۰ پل	کی	ایک گھڑی
۷½ گھڑی	کا	ایک پہر
۴ پہر	کا	ایک دن
۷½ دن	کا	ایک ہفتہ
۴ ہفتے	کا	ایک مہینہ
۱۲ مہینے	کا	ایک سال

١٠٠ سال	کی	ایک صدی

سطح ناپنے کے انگریزی پیمانے

١٤٤ مربع انچ	کا	ایک مربع فٹ
٩ مربع فیٹ	کا	ایک مربع گز
٣٠¼ مربع گز	کا	ایک مربع پول
٤٠ مربع پول	کا	ایک مربع روڈ
٤ روڈ یا ٤٨٤٠ مربع گز یا ١٠ مربع جریب	کا	ایک ایکڑ
٢٥٠٠٠ مربع کڑی	کا	ایک روڈ
٢٠٠٠٠٠ مربع کڑی یا ١٠ مربع جریب	کا	ایک ایکڑ
٦٤٠ ایکڑ	کا	ایک مربع میل

وقت کا اندازہ انگریزی طور پر

٦٠ سکنڈ یا ثانیہ	کا	ایک منٹ
٦٠ منٹ یا دقیقے	کا	ایک گھنٹہ
٢٤ گھنٹے	کا	ایک دن
٧ دن	کا	ایک ہفتہ
٢ ہفتے	کا	ایک پکھوارہ

٥٢ ہفتے اور ایکدن یا ١٢ مہینے یا ٣٦٥ دنکا ایک سال

ہندوستانی عطاروں کے اوزان

٦ رتی	کا	ایک دانگ
٣½ ماشہ	کا	ایک درم
٤½ ماشے	کا	ایک مثقال
١٤ ماشے	کا	ایک دام

ہندوستانی جوہریوں کے اوزان

١٠٠ ڈوکرن	کا	ایک آنہ
١٦ آنوں	کا	ایک جَو
٤ جَو	کی	ایک رتی
٢٤ رتی	کا	ایک ٹانک

ایک رتی = ٤ گیہوں اور ایک گیہوں = ٤ چاول

انگریزی مکعبی پیمانے

١٧٢٨ مکعب انچ	کا	ایک مکعب فٹ
٢٧ مکعب فیٹ	کا	ایک مکعب گز

زاویہ کا اندازہ

٦٠ ثالثہ	کا	ایک ثانیہ یا 1''
٦٠ ثانیہ	کا	ایک دقیقہ یا 1'
٦٠ دقیقہ	کا	ایک درجہ یا 1°
٩٠ درجہ	کا	ایک قائمہ یا 90°

انگریزی عطاروں کے اوزان

٢٠ گرین	کا	ایک سکروپل
٣ سکروپل	کا	ایک ڈرام
٨ ڈرام	کا	ایک اونس

۱۶ اونس	کا	ایک پونڈ

انگریزی جوہریوں کے اوزان

۲۴ گرین	کا	ایک پینی ویٹ
۲۰ پینی ویٹ	کا	ایک اونس
۱۲ اونس	کا	ایک پونڈ

ایک پونڈ ٹرائے = ۵۸۶۰ گرین یا ۴۳ تولہ کے

ایک پونڈ اوائرڈو پائز = ۷۰۰۰ گرین یا ۳۸ ۵/۹

ہندوستانی معماری پیمانے

۴ تسو	کا	ایک لبوہ
۲۰ لبوے	کا	ایک گز

فرانس کے عشری سکے

۲۰ ملس	کا	ایک پنٹ سینٹ
۱۰ سینٹ	کا	ایک فلورن
۱۰ فلورن	کا	ایک پونڈ یا سورن

مائعات کے پیمانے نمبر (۱)

۴ جل	کا	ایک پینٹ
۲ پینٹ	کا	ایک کوارٹ
۴ کوارٹ یا ۸ پینٹ	کا	ایک گیلن
۶۳ گیلن	کا	ایک ہوگز ہیڈ
۲ ہوگز ہیڈ یا ۱۲۶ گیلن	کا	ایک پیپہ
۲ پیپے	کا	ایک ٹن

مائعات کے پیمانے نمبر (۲)

۲ پینٹ	کا	ایک کوارٹ
۴ کوارٹ یا ۸ پینٹ	کا	ایک گیلن
۹ گیلن	کا	ایک فرکن
۱۸ گیلن	کا	ایک گلڈرکن
۳۶ گیلن	کا	ایک بیرل
۱½ بیرل یا ۵۴ گیلن	کا	ایک ہوگزہیڈ
۲ ہوگز ہیڈ یا ۱۰۸ گیلن	کا	ایک بٹ
۲ بٹ	کا	ایک ٹن

ظرف کے پیمانے

۲ کوارٹ	کی	ایک بوتل
۲ بوتل	کی	ایک گیلن
۲ گیلن	کا	ایک پیک
۴ پیک	کا	ایک بشل
۲ بشل	کا	ایک سٹرایک
۴ بشل	کا	ایک کومب
۲ کومب یا ۸ بشل	کا	ایک کوارٹر
۵ کوارٹر	کا	ایک لوڈر
۲ لوڈر یا ۱۰ کوارٹر	کا	ایک لاسٹ

روپیہ کی تقسیم

۴ کوڑی	کا	ایک گنڈا

٢ گنڈے	کی	ایک ادھی
١٢ ادھی	کی	ایک دمڑی
٢ دمڑی	کا	ایک دھیلا
٢ دھیلے یا ٨٠ کوڑی	کا	ایک پیسہ
٢ پیسے	کا	ایک ٹکہ یا ادھنا
٢ ٹکے یا دو ادھنوں	کا	ایک آنہ
١٦ آنے یا ٦٤ پیسوں	کا	ایک روپیہ

ہندوستانی نقدی کا نقشہ

٣ پائی	کا	ایک پیسہ یا پاؤ آنہ
٤ پیسے یا ١٢ پائی	کا	ایک آنہ
دو آنے یا ٨ پیسے	کی	ایک دوانی
٢ دوانی یا ١٦ پیسے	کی	ایک چوانی
٢ چوانی یا ٣٢ پیسے	کی	ایک اٹھنی
٢ اٹھنی یا ٦٤ پیسے	کا	ایک روپیہ
١٥ روپے	کی	ایک مہر
١٦ روپئے	کی	ایک اشرفی

انگریزی نقدی کا نقشہ

٢ فاردنگ	کی	½ پینی
٤ فاردنگ	کی	ایک پینی
١٢ پینس	کا	ایک شلنگ
٢٠ شلنگ	کا	ایک پونڈ
١٠½ شلنگ	کی	ہاف گنی
٢١ شلنگ	کی	ایک گنی
٢½ شلنگ	کا	ہاف کرون
٥ شلنگ	کا	ایک کرون

انگریزی سکوں کی جدول
تانبے کے سکے

½ فاردنگ	کی	ایک پائی
ایک فاردنگ	کی	دو پائی
پنس	کی	٨ پائی

چاندی کے سکے

تھری پنس	=	٢ آنے
فور پنس	=	٢ آنے ٨ پائی
سکس پنس	=	٤ آنے
شلنگ	=	٨ آنے
فلورن	=	ایک روپیہ
ہاف کرون	=	ایکروپیہ ٤ آنے
کرون	=	٢ روپئے ٨ آنے
ٹسٹر	=	٤ آنے
مارک	=	٦ روپئے ١٠ آنے

سونے کے سکے

ہاف ساورن	=	٧ روپئے ٨ آنے

ایک ساورن یا پونڈ	=	۱۵ روپئے
ہاف گنی	=	۱۰ روپئے ۸ آنے
گنی	=	۱۵ روپئے
موہر	=	۱۳ روپئے ۸ آنے

ہندوستانی اور انگریزی وزن کا مقابلہ

ایک چھٹانک	=	۲ اونس
ایک سیر	=	۲ پونڈ
ایک من	=	۸۰ پونڈ
۲۸ من	=	ایک ٹن

پنجابی اور انگریزی طولانی پیمائش

ایک ہاتھ	=	۱½ فٹ
ایک کرم	=	۴½ فیٹ یا ۱½ گز
ایک جریب	=	۱۵ گز
ایک کوس	=	۱۹۵۰ گز

ہندوستانی اور انگریزی وقت

۲½ پل	=	ایک منٹ
۱۵۰ پل یا ۲½ گھڑی	=	ایک گھنٹہ
ایک پہر	=	۳ گھنٹے
۶۰ گھڑی	=	۲۴ گھنٹہ

انگریزی اور ہندوستانی وقت کا مقابلہ

۲۴ سکنڈ	=	ایک پل
۱۸۰ سکنڈ	=	۷½ پل
۲۴ منٹ یا دقیقے	=	ایک گھڑی

مختلف پیمانے

(۱) واضح ہو کہ انگریزی گز ہندوستانی یا الٰہی گز سے ۳ انچ بڑا ہوتا ہے اس لیے ہندوستانی جریب انگریزی گز سے ۵۵ گز اور ہندوستانی گز سے ۶۰ گز کی ہوتی ہے اور گٹھا ۳ گز ہندوستانی کے برابر ہوتا ہے۔ گٹھے کو گٹھے میں ضرب دینے سے بسوانسی حاصل ہوتی ہے اور ۹ مربع گز ہندوستانی کے برابر ہوتی ہے۔ گٹھے کو جریب میں ضرب دینے سے بسوا ہوتا ہے اور ۱۸۰ مربع گز ہندوستانی کے برابر شمار ہوتا ہے۔ جریب کو جریب میں ضرب دینے سے بیگہ حاصل ہوتا ہے۔

(۲) ۹ اچٹانک کا ایک گٹھا اور ۲۰ گٹھے کا اور ۵ مربع گز کی ایک چڑاک اور ۸۰ مربع گز کا ایک گٹھا اور ۱۶۰۰ مربع گز کا ایک بیگہ انگریزی۔

(۳) ایک بسوہ = ۵ پول ۸ بسوے = ایک روڈ، ۳۲ بسوے یا ایک بگیہ ۱۱ بسوے ۱۸۵. بیگھے = ۱-۱ ایکڑ اور ۱۷ ایکڑ = ۳۰ ۱/۴ بیگھے انگریزی کے۔

(۴) ایک میل پون کوس کا مانا جاتا ہے اور ۲۸۱۶ گز یا ۴۰۰۰ گز انگریزی کا ایک کوس اور آئین اکبری کے حساب سے ۴۵۴۰ گز کا کوس ہوتا ہے اور ۴ کوس کا ایک جوجن شمار ہوتا ہے۔

(۵) اینٹ کے کام میں روڈ ۲۷۲ ۱/۴ مربع فیٹ کا شمار ہوتا ہے اور اس کا آثار ۱ ۱/۲ اینٹ سمجھا جاتا ہے۔

(۶) ایک مکعب فٹ ضرب میں ۱۰۰۰ اونس یا ۵۰۰ چھٹانک پانی آتا ہے۔

(۷) شاہی گیلن ۲۷۷ ۱/۴ مکعب انچ کا ہوتا ہے۔ اس میں دس پونڈ وزنی یا پانچ سیر پانی آتا ہے۔

(۸) بشل کا پیمانہ ۲۲۱۸٫۱۹۲ مکعب انچ ہوتا ہے۔ اس میں ایک من غلّہ آتا ہے

(۹) اشرفی کا وزن ایک تولہ ۱۸۰ گرین ہوتا ہے اس میں ۱۱ حصّے سونا اور ایک حصّہ تانبا ہوتا ہے اور یہی وزن روپئے کا ہے۔ اس میں ۱۱ حصّے چاندی اور ایک حصّہ تانبا ہوتا ہے۔

(۱۰) ایک مربع انچھ سطح پر ہوا کا داب ۷ ۱/۲ سیر ہوتا ہے۔

(۱۱) روشنی ایک ثانیہ میں ۱۹۲۰۰۰ میل چلتی ہے۔ اس حساب سے توپ کا گولہ ایک دقیقہ میں ۸ میل جاتا ہے۔

(۱۲) آواز کی رفتار ۱۱۴۲ فٹ فی ثانیہ یا تقریباً ۷۸۸ میل کی ساعت ہوتی ہے +

تمام شد

فروری سنہ ۱۹۲۵ عیسوی

ذخیرۂ صنعت و حرفت

حصۂ اوّل - اس میں سیاہی بنانا - داغ دھبے دور کرنا - اشیاء کا رنگ اُڑانا فن انگریزی ہر قسم کا سیمنٹ بنانا - روغن سازی، تصویروں کے چوکھٹے تیار کرنا - انکو سنہری بنانا قلعی گری، الیکٹرو پلیٹنگ لاکھ کا عمل، اشیائے خوردنی کے استعمال کے طریقے کیمیا اور جواہرات کا بیان وغیرہ ہے - قیمت ۸؍

حصۂ دوم - لکڑی کے عجیب غریب اعمال، چمڑے کا بیان، صیقل اور جلا کرنے کے طریقے - سنگ مرمر کا بیان، بالوں کا بیان، ٹانکا بنانا اور ٹانکا چلانا، دھاتوں کے متعلق عجیب اعمال، چند قسم کے ایسڈ (تیزاب) تیار کرنا - ہر قسم کی شراب بنانا - ہر قسم کے آئیں بنانے کی ترکیبیں - ادویہ کے جوہر تیار کرنے، ہر قسم کی ٹکیاں تیار کرنا - انگریزی ادویہ کے پوڈر بنانا - طرح طرح کے اچار تیار کرنا قسم قسم کے مرہم بنانا - انگریزی گولیوں کے ہزاروں نسخے وغیرہ اس میں درج ہیں - قیمت ۱۲؍

حصۂ سوم :- ناپ تول کے متعلق قیمتی معلومات مختلف شربت بنانا، بیکنگ پوڈر تیار کرنا جسم مردہ کو مدتوں سے قائم رکھنا - ناقابلِ کشید روغن تیار کرنا - معدنی روغن - نمبر لگانے کی لاکھ، زہروں کی تریاق سیمنٹ - انگریزی عطر، لکڑی کو رنگنا - چاک کی رنگین پنسلیں، مٹھائیاں وغیرہ بنانا قیمت ۱۲؍

حصۂ چہارم :- مختلف چیزوں سے ملائی کی برف تیار کرنا، کانچ ڈھالنا، دیوار کو منقش کرنا انگریزی آتشبازی بنانا - ادویہ کے داغ دور کرنا - سنگ مرمر اور ابری کاغذ وغیرہ بنانا چینی کے برتن تیار کرنا - ہر قسم کے روغن بنانا - جاپانی وارنش بنانا - پالش کے نسخے، صابون سازی، بیجک اور چرمی سامان وغیرہ بنانا - قیمت ۱۲؍

حصۂ پنجم :- مکانات کا آرائشی سامان تیار کرنا مختلف اقسام کے اینیمل اور رنگوں، پتوں اور شاخوں کے نمونے، پانی اور گیس کے ملکوں کو اندر سے اینیمل بنانا جست اور سنگ مرمر کو صاف کرنا، پلاسٹر آف پیرس مختلف سیمنٹ، مختلف رنگ، پالش اور وارنش، چمڑہ رنگنا - بھی مار کاغذ بنانا - موافزا مصالحہ

کانچ پر کھودنا۔ صابون سازی وغیرہ وغیرہ۔ قیمت ۸ر

حصۂ ششم:۔ مصنوعی موتی بنانا، موتیوں پر جلا کرنا۔ فرانسیسی مصنوعی ہیرا، جواہرات کا بنیا کانچ زمرد، نیلم، نقلی پشب۔ سنگ مرمر۔ سنگ موسیٰ اور مونگا وغیرہ بنانا۔ نیلم کی ماہیت، مصنوعی نیلم پر نقش و نگار زبرجد، فیروزہ، عقیق اور یاقوت و لعل بنانا۔ بلور کو رنگنا۔ ایلومینیم کی ساخت، کافور، کاغذی اشیا وغیرہ۔ قیمت ۸ر

حصۂ ہفتم:۔ سائنس کی جدید معلومات۔ ایڈیرونگ۔ ڈوایج و سمینٹ، قلعی چونہ، لاکھ۔ رال، موم بیرتن میدہ وغیرہ کے سمینٹ۔ ہر چیز کو جوڑنیوالا سمینٹ۔ ایلومینیم وغیرہ کو جلا دینا یا دھندلا کرنا۔ ملمع سازی۔ نمایشی بوتلیں بنانا۔ زنگ دور کرنا۔ گھڑی سازی کے متعلق معلومات، امور خانہ داری۔ کانچ کا کارک کھولنا۔ برتنوں کو زنگ سے بچانا لیمپ کی چمنی وغیرہ کی حفاظت وغیرہ وغیرہ۔ قیمت ۸ار

حصۂ ہشتم:۔ پارچمنٹ کا بیان۔ پارچمنٹ کاغذ۔ ربڑ کا غذ سیفٹی بنانا۔ فلٹر کاغذ۔ بلاٹنگ کاغذ کاربن کاغذ۔ کلاتھ پیپر۔ ڈرائنگ پیپر۔ قائم النار کاغذ۔ ماربل پیپر۔ واٹر پروف وغیرہ کا غذ۔ آتشگیر کاغذ ایلومینیم کا کاغذ، مصنوعی پھٹکری، طوطیا، سہاگہ وغیرہ بنانا۔ قیمت ۱۲ر

مکمل مرغی خانہ۔ یہ بتانے کی کچھ ضرورت نہیں کہ زمانہ حال میں یورپ و امریکہ کے مہذب ممالک میں کروڑوں روپیہ سالانہ مرغیوں اور انڈوں کی فروخت سے پیدا کیا جاتا ہے اور ہندوستان میں بھی ایسا ہو سکتا ہے۔ آپ بھی اس مکمل مرغی خانہ کی امداد سے ہزاروں روپئے کما سکتے ہیں۔ اردو زبان میں اس فن کے متعلق ابتک کوئی کتاب ایسی جامع، ایسی مفصل، ایسی مکمل اور آسان شائع نہیں ہوئی۔ اسمیں بہت سی تصاویر بھی ہیں۔ قیمت ۸ر

کاغذ سازی:۔ اس کتاب کی امداد سے ہر قسم اور ہر رنگ کا کاغذ بنانا بہت جلد آجاتا ہے۔ نہایت محنت و جانفشانی کیساتھ مرتب کیگئی ہے، ہر بات کو اچھی طرح کھولکر سمجھایا گیا ہے قسم قسم کے کاغذ تیار کرنے کے متعلق تمام ضروری معلومات اس میں درج ہیں۔ اردو زبان میں بالکل عجیب چیز ہے۔ ضرورت ہے کہ ہندوستانی بھی کاغذ بنا کر ملک کو فائدہ پہنچانے اور خود فائدہ اٹھانے کا تہیہ کریں۔ قیمت ۴ر

چینی مٹی کی مصنوعات:۔ چینی مٹی کیونکر تیار کیجاتی ہے۔ اسکا خمیر کیسے بنتا ہے، اسکی رکابیاں پیالے پلیٹ

دینداروں کے لئے اور دنیاداروں کے لئے

مذہب حسن اخلاق اور معاشرت کی تعلیم دینے والا سب سے بہتر سب سے مفید اور سب سے زیادہ دلچسپ رسالہ "دین و دنیا" ہے

دین و دنیا میں کیا ہے؟

رسالہ دین و دنیا میں وہ مفید مضامین ہوتے ہیں جو انسانی زندگی میں انقلاب پیدا کردینے کی قوت رکھتے ہیں۔

رسالہ دین و دنیا میں مستقل عنوانات مندرجہ ذیل ہیں۔

حمد و نعت (پہلا صفحہ) نہایت موثر حمد و نعت کبھی نثر میں اور کبھی نظم میں ہوتی ہے

تفسیر کلام مجید (صفحہ ۲ پر) اردو کی عام فہم اور عالمانہ تفسیر موجودہ اردو تفاسیر سے کہیں بہتر

شرح مثنوی مولانا روم (صفحہ ۳ پر) وہ شرح جو نکات سے پر ہوتی ہے

شرح دیوان حافظ (صفحہ ۴ پر) وہ شرح جو ترجمہ معنی لب و انداز بیان کے لحاظ سے نئی چیز ہے

شرح گلستان (صفحہ ۵ پر) گلستان کی نہایت عام فہم اور آسان شرح

واردات قلب (صفحہ ۶ و ۷ پر) چھوٹے چھوٹے عام فہم فلسفیانہ مضامین

دین اور دنیا (صفحہ ۸ سے ۱۸ تک) مذہبی اخلاقی اور اصلاحی مضامین

رسائل کی روح (صفحہ ۱۸ سے ۱۹ تک) ہندوستان کے رسائل کے مفید مضامین کا نچوڑ

معلومات (صفحہ ۲۰ پر) مفید اور عجیب معلومات درج کی جاتی ہیں

وسائل معاش (صفحہ ۲۱ پر) بیکاروں کو باکار بنانے کی تدابیر بتائی جاتی ہیں

سوال و جواب (صفحہ ۲۲ پر) خریداران کے سوالات اور ان کے جوابات درج کئے جاتے ہیں

انشائے لطیف (صفحہ ۲۳ سے ۲۵ تک) وہ مضامین جو مفید ہونے کے ساتھ بے حد دلچسپ بھی ہوتے ہیں

مجاز و حقیقت (صفحہ ۲۶ پر) ہندوستان کے نامور شعرا کی غزلیں شائع کی جاتی ہیں

صنف نازک کیلئے (صفحہ ۲۷ و ۲۸ پر) عورتوں کے متعلق مفید مضامین درج کئے جاتے ہیں

دین و دنیا کے قصے (صفحہ ۲۹ تا ۳۲) ایک نتیجہ خیز اخلاقی افسانہ جسے عورتیں بھی پڑھ سکتی ہیں

چٹکیاں اور گدگدیاں (صفحہ ۳۳ و ۳۴) واقعات حاضرہ پر نہایت دلچسپ نوٹ

آپ کے فائدے کی بات

سال بھر کے دیکھے ہوئے پرچے واپس کرکے پر چندہ واپس منگا لیجئے ۳۴ صفحوں میں سولہ کتابی صفحوں کی برابر مضمون چھپایا جاتا ہے بڑی تقطیع کے باوجود چندہ نہایت قلیل یعنی صرف عہ ہے رسالہ کو خواہ مخواہ رنگین نہیں بنایا جاتا تاکہ آپکی مستورات بھی اس سے فائدہ اٹھا سکیں رسالہ کے چیف ایڈیٹر ترجمان فطرت مولانا سید ظہور احمد صاحب وحشی اور ایڈیٹر مفتی سید شوکت علی صاحب فہمی ہیں۔ وی۔ پی منگانے پر بھی اگر رسالہ ناپسند ہو تو چندہ واپس منگا لیجئے

چندہ سالانہ معمولی کاغذ عہ ولایتی کاغذ للعہ

سید علی مظفر ہاشمی منیجر رسالہ دین و دنیا دہلی

محبوب المطابع برقی پریس دہلی میں طبع ہوا